

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA**

**Disertación previa a la obtención del título de
Ingeniera en Economía con mención en Finanzas Públicas y
Privadas**

***Impacto económico para Ecuador de la firma de los TLC de
Colombia y Perú con Estados Unidos***

Andrea Mirella Amores Moya
andyaec@yahoo.com

Director: Econ. Christian Albuja
christian.albuja@gmail.com

Quito, Junio 2011

Resumen

En este trabajo se presenta la importancia de tener socios comerciales aliados, por lo cual se analizaron los impactos económicos que representa la firma de un acuerdo comercial, específicamente la firma de un tratado de libre comercio. Se estudian los tratados de libre comercio de Perú y Colombia. Para comparar con Ecuador se analizan sus exportaciones, importaciones, balanza comercial, para determinar la viabilidad para el país de un acuerdo comercial de este tipo. La decisión, si el TLC es apropiado para Ecuador no cuenta con una respuesta inmediata. Lo que sí se puede afirmar es que los aspectos políticos de firmar o no el TLC pueden ser muy riesgosos, ya que se puede someter a un levantamiento de las clases populares de la CONAIE, o bien, podrían subyugarse a repercusiones por parte de Estados Unidos o de las cámaras de comercio.

Palabras claves: exportaciones, importaciones, balanza comercial, tratado de libre comercio.

A mi madre, porque creyó en mí, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ella, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvo impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, a mis hermanos porque el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final.

A mi Mamita Maru, quien desde el cielo siempre me acompaña y sé que estará orgullosa.

A mi Papito Clelio, gracias por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida.

A mi enamorado por su paciencia durante todo el tiempo de desarrollo del presente trabajo.

Agradezco a Dios como rector de mi vida. Un especial agradecimiento al Economista Christian Albuja por su acertada dirección de esta disertación y a los señores lectores por sus consejos para desarrollarla con un mejor enfoque.

Impacto económico para Ecuador de la firma de los TLC de Colombia y Perú con Estados Unidos

Introducción	7
Planteamiento del problema	8
Preguntas de investigación	11
Delimitación	11
Hipótesis de trabajo	11
Objetivos	11
Metodología de investigación	12
Justificación	12

Fundamentación teórica

Teoría del comercio internacional	15
Teoría del comercio exterior	15
Creación del comercio	20
Fases de la integración económica	21
Tratado de libre comercio (TLC)	23

Comercio Exterior

Comercio exterior en Ecuador	27
Esquemas de integración vigentes	29
Análisis de las exportaciones	31
Análisis de las importaciones	38
Relación comercial Ecuador – EE.UU	40
TLC en Perú	47
TLC en Colombia	54

Conclusiones	62
Recomendaciones	65
Referencias bibliográfica	66
Anexos	69

PRÓLOGO

El presente trabajo de disertación “Impacto económico para Ecuador de la firma de los TLC de Colombia y Perú con Estados Unidos”, se desarrollo debido a la gran importancia en la actualidad, de tener socios comerciales aliados, por lo cual se analizo los impactos económicos que representa la firma de un acuerdo comercial, para este estudio, específicamente la firma de un tratado de libre comercio.

La experiencia de otros países muestra que sectores que antes del proceso de integración comercial no registraban ningún comercio, generaron una enorme dinámica exportadora que no había sido anticipada por los estudios económicos.

Los tratados de libre comercio son importantes pues constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de productos nacionales a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de dichos productos, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros.

En la primera parte de la disertación se desarrollan los cánones en los que se enmarca la investigación, estableciendo las preguntas, hipótesis y objetivos que han guiado la presente investigación.

En la fundamentación teórica se presenta las teorías que se toman como marco teórico fundamental en el que se sustenta la investigación.

El Marco Empírico analiza las exportaciones, importaciones y balanza comercial. Además de los tratados de libre comercio de Perú y Colombia.

El ultimo Capitulo contiene los resultados, conclusiones y recomendaciones de esta investigación. Y finalmente se encuentra la bibliografía.

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

La globalización en los últimos años, a través de la apertura comercial y los avances tecnológicos, ha incrementado rápidamente los flujos de comercio internacional.

El nuevo carácter global de las relaciones económicas mundiales impone como necesidad incrementar el nivel de competitividad de las economías y el comercio se han constituido en agentes dinamizadores de las relaciones de interdependencia entre los países del mundo.

Existen varios procesos de integración ideados para responder a los retos que conlleva la globalización y, en particular, la apertura de mercados, estos procesos de integración económica son los acuerdos o tratados de libre comercio, herramienta que tiene como principal objetivo elevar los niveles de competencia y de eficiencia con los que operan los sectores de la economía.

El principal representante a favor de los tratados de libre comercio es Estados Unidos, país que ha llevado adelante, por mucho tiempo, una cruzada en favor de la liberalización del comercio. La posición norteamericana puede explicarse bajo dos puntos de vista. Primero, las élites políticas del país tienden cada vez más a ver al libre comercio como un requisito para la paz internacional y como un componente de la seguridad nacional. En segundo lugar está una gran coalición interna, conformada por bancos, sindicatos, multinacionales y consumidores, que apoyan la política a favor del libre comercio, por sus diferentes intereses (Tussie y Labaqui, 2002: 4).

A diferencia de Ecuador, el país vecino, Colombia cerró la negociación del tratado de libre comercio con Estados Unidos, lo que representaría un éxito de la política de integración comercial con el mundo. Con el TLC, Colombia logrará acceso preferencial permanente a Estados Unidos, que se suma al que ya tienen en México y en países de Sudamérica.

Otro vecino, Perú, también se decidió a firmar un tratado de libre comercio, pues consideró que Estados Unidos es actualmente su principal socio comercial, pues concentra el 23% de su intercambio comercial (exportaciones e importaciones) y también el 39% de las exportaciones manufactureras.

Los tratados de libre comercio son importantes, pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por inversionistas nacionales y extranjeros. Pero, además, el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.

Formalmente, el TLC se propone la ampliación de mercado de quienes participan, mediante la eliminación de derechos arancelarios y cargas que afectan las exportaciones e

importaciones. En igual sentido, busca eliminar las barreras no arancelarias, la liberalización en materia comercial y de subsidios a las exportaciones agrícolas, la reestructuración de las reglas y procedimientos aduaneros para agilizar el paso de las mercancías y unificar normas fitosanitarias y de otra índole.

Planteamiento de problema

Tratado de libre comercio

Un tratado de libre comercio (TLC) consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países participantes.

Un TLC no necesariamente conlleva una integración económica, social, política y regional, como es el caso de la Unión Europea, la Comunidad Andina, el Mercosur y la Comunidad Sudamericana de Naciones. Si bien se crearon para fomentar el intercambio comercial, también incluyeron cláusulas de política fiscal y presupuestaria, así como el movimiento de personas y organismos políticos comunes, elementos ausentes en un TLC.

Los principales objetivos de un TLC son:

- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procesos efectivos para estimular la producción nacional.
- Fomentar la cooperación entre países amigos.
- Ofrecer solución a controversias (Ortega Esteban, 2009: 5).

El tratado de libre comercio de Colombia

El tratado de libre comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos es una propuesta para impulsar el comercio binacional, en el marco de los tratados de libre comercio en América Latina y el Caribe. El tratado no está en funcionamiento, está aprobado por el Congreso de Colombia, pero no así por el Congreso de Estados Unidos, cuya decisión ha sido aplazada. El tratado abarca cuestiones políticas, económicas, institucionales, laborales, ambientales, de propiedad intelectual, entre otras.

El 27 de febrero de 2006 se finiquitó este tratado entre Colombia y Estados Unidos, después de 21 meses, 15 rondas y 100 reuniones entre las partes. De parte de ambos gobiernos el tratado ya fue aprobado; su ratificación para entrar en vigor depende de los Congresos de ambos países. Al final del mes de agosto de 2006, el presidente George W. Bush entregó al Congreso de Estados Unidos el texto final del acuerdo, para su discusión y aprobación. Falta la aprobación por parte del Congreso de Colombia. La demora en la aprobación definitiva del TLC Colombia-USA, por parte de los congresos de ambos países, ha puesto en aprietos a exportadores que disfrutaban de beneficios arancelarios de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (ATPDEA).

El Senado de Colombia aprobó el 14 de junio de 2007 el TLC con Estados Unidos: "55 de los 102 senadores votaron a favor en una apresurada maniobra (en la Cámara de Representantes habían votado a favor 85 de sus 164 integrantes). Los senadores del Polo Democrático Alternativo y del Partido Liberal se retiraron de la sesión, quedando solamente 58. Sin atender ninguno de los fundamentados reparos formulados, la mayoría uribista dio un pupitrero." (Yepez, 2009:7)

Los partidarios del tratado consideran que tiene los siguientes efectos favorables:

- Acceso sin aranceles a Estados Unidos para casi el 100 por ciento de la oferta industrial colombiana exportable, lo cual debe no solo mantener el empleo actual en el sector, sino generar nuevas plazas.
- Generación de estabilidad jurídica para inversionistas y el posicionamiento como una plataforma de entrada a los EEUU para empresariado de terceros países (lo cual se debe traducir en mayor inversión nacional y extranjera en la nación, aunque en un monto difícil de cuantificar con exactitud).
- Aporte de algunos puntos porcentuales al crecimiento económico: la cifra de este aporte también permanece sin consenso.
- Crecimiento del volumen de comercio internacional del país, tanto en exportaciones como en importaciones.
- Mejora de la percepción internacional que se tiene de Colombia en el exterior lo cual debe reducir en algo el riesgo país y el costo de endeudarse en el exterior.
- Acceso (en una proporción difícil de precisar) de empresas colombianas a compras del sector público estadounidense.
- Fortalecimiento de los controles a la biopiratería, lo cual debe mejorar la protección de la biodiversidad colombiana y demás conocimientos tradicionales.
- Acceso a capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología, en unos cuantos ámbitos, en el marco de los proyectos de cooperación internacional pactados en el TLC (esto debe hacer a las empresas beneficiadas más competitivas y productivas).
- Facilitar (en alguna medida) el acceso de profesionales de Colombia a Estados Unidos con el fin de prestar servicios.

El tratado de libre comercio de Perú

El 18 de noviembre de 2003, el Representante Comercial de Estados Unidos, embajador Robert Zoellick, anunció la intención del Poder Ejecutivo de Estados Unidos de iniciar negociaciones con Colombia y Perú así como con Ecuador y Bolivia. Las negociaciones empezarían el 18 de Mayo del 2004 en Colombia con aquellos países que se encontrasen preparados. Para Estados Unidos, un TLC con el bloque andino, significaba la ampliación de la lista de países en el hemisferio con los cuales mantienen tratados de libre comercio y, en ese sentido, complementa y fortalece el objetivo de culminar la negociación para establecer un área de libre comercio de las Américas (ALCA).

Estados Unidos es el primer socio comercial del Perú (26% en exportaciones y 19% en importaciones). La balanza comercial presenta un superávit favorable al Perú como consecuencia del sostenido incremento de las exportaciones, que en el 2003 totalizaron US\$ 2,450 millones, y por la disminución de las importaciones, que alcanzaron US\$ 1,950 millones en el mismo año. En el caso del agro, Estados Unidos constituye el primer mercado de destino, al concentrar el 32% de las exportaciones, mientras que en el caso de las confecciones representa el 77% del valor total exportado. Además, Estados Unidos es una fuente importante de inversión extranjera para Perú. Entre 1994 y 2001, el stock de IED estadounidense en Perú creció de US\$ 754 millones a más de US\$ 1,960 millones, lo que representa una expansión de 160% en tan solo siete años.

Preguntas de investigación

¿Cuáles son los efectos económicos para el Ecuador, en el marco de la firma de sendos tratados de libre comercio por parte de nuestros los comerciales Colombia y Perú con Estados Unidos?

¿Qué es un tratado de libre comercio y cuáles son sus objetivos?

¿Cuáles son los pasos de un TLC y sus consecuencias para Ecuador?

¿Cuál fue la evolución del TLC de Colombia, Perú y Ecuador?

Delimitación del problema

Este estudio se centro en analizar el impacto económico para el Ecuador a partir de que sus vecinos comerciales, Perú y Colombia, firmaron el tratado de libre comercio con Estados Unidos.

El análisis se realizo del periodo 2009-2010, pues en estos años ambos países, Colombia y Perú, ya firmaron el TLC con Estados Unidos.

Hipótesis de trabajo

La decisión tomada por parte de los vecinos y socios comerciales, Perú y Colombia de firmar un tratado de libre comercio con Estados Unidos, determinará una pérdida de ventajas competitivas para el país, lo que afectará la economía y su crecimiento.

Objetivos

General

Establecer los efectos por la firma del tratado de libre comercio de Colombia y Perú con Estados Unidos, y dotar, de un estudio técnico que facilite su criterio en cuanto a si es o no beneficioso la firma del TLC con los Estados Unidos de Norteamérica.

Específicos

Conocer que es un tratado de libre comercio y sus objetivos?

Determinar los pasos que se deben seguir para la firma de un TLC y sus posibles consecuencias para Ecuador.

Determinar las responsabilidades que trae a los países la firma de un TLC.

Tener un conocimiento más amplio acerca de la evolución del TLC de Colombia, Perú y Ecuador.

Metodología de investigación

Tipo de investigación

El tipo de investigación es exploratoria debido a que se tomó los TLC firmados por EE.UU. con Colombia y Perú y las bases de datos de los bancos centrales de los países en mención.

Método de investigación será análisis -síntesis, donde se analizó los diversos efectos, para luego hacer las respectivas recomendaciones.

Fuentes de información

El Banco Central del Ecuador, Banco Central de Reserva del Perú, Banco de la República de Colombia, las páginas web oficiales de los tratados de libre comercio.

Métodos de Investigación

La presente disertación principalmente se desarrolló mediante el análisis de información estadística, la cual se la obtiene en organismos especializados.

El tratamiento de la información recopilada se sujetó a un proceso de análisis y síntesis, que permitió el análisis macroeconómico para establecer las repercusiones de los tratados de libre comercio de cada uno de los países en estudio.

Justificación

Debido a la gran importancia en la actualidad, de tener socios comerciales aliados, es importante analizar los impactos económicos que representa la firma de un acuerdo comercial, para este estudio, específicamente la firma de un Tratado de Libre Comercio.

El beneficio más importante que ha dejado tener aliados comerciales son las preferencias. Las preferencias que obtienen Colombia y Perú son muy importantes y han ayudado a los países mencionados a tener un grado de desarrollo mayor.

Se menciona los siguientes beneficios:

- El TLC crea un marco normativo de largo plazo, promoviendo así la inversión nacional y extranjera. A diferencia de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA, por sus siglas en inglés, el TLC es un instrumento permanente que no requiere renovaciones periódicas y, por ende, brinda estabilidad y predictibilidad en las reglas de juego del comercio de bienes y servicios entre dos países.
- Mientras que el ámbito de las preferencias unilaterales de ATPDEA se limita al área de los bienes, el TLC cubre también a los servicios y a las inversiones extranjeras.
- A diferencia del esquema de preferencias unilaterales de la ATPDEA, el TLC prevé mecanismos jurídicos de solución de controversias que le permiten a Colombia y a Perú tener mayor garantía de cumplimiento de las obligaciones de la contraparte.
- Mayor acceso del aparato productivo colombiano a la adquisición de bienes de capital, fundamentalmente, maquinaria y equipo, importada de Estados Unidos por la eliminación inmediata de la gran mayoría de los aranceles (entre 5% y 20%). El efecto será el incremento de la productividad para el aparato productivo nacional, tanto industrial como agropecuario.

- El grupo de consumidores es más beneficiado con la firma del TLC. En todos los segmentos de la economía este tendrán mayores opciones en términos de calidad y precio, con lo cual se incrementa el poder adquisitivo (Fonseca, 2006: 20).

Una negación a la firma de dicho tratado por parte de Ecuador, podría afectar su desarrollo económico, así como también a su nivel de exportaciones, principalmente, con Estados Unidos.

El hecho de no firmar un tratado de libre comercio, cuando los vecinos más importantes sí lo han hecho, afecta directamente al nivel de exportaciones y a las preferencias otorgadas por Estados Unidos.

La disminución de exportaciones afecta a la balanza de pagos del país; se podría dar un aumento del déficit, debido a la falta de las mismas, lo cual no se podría superar sin la adopción de medidas adecuadas por parte del gobierno.

La experiencia de otros países muestra que sectores que antes del proceso de integración comercial no registraban ningún comercio, generaron una gran dinámica exportadora que no había sido anticipada por los estudios económicos, por ejemplo el caso del sector hortofrutícola mexicano, cuyas exportaciones representan cerca del 60% del total de importación de verduras que hace Estados Unidos del mundo.

Los tratados de libre comercio son importantes pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de los productos a los mercados externos, de forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Pero, además, el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país. Por todas estas razones parece importante el presente estudio.

Fundamentación teórica

Teoría del comercio internacional

El comercio internacional a partir del siglo XVI se desarrolla con la doctrina mercantilista, la cual, sostenía la riqueza de un país se medía en función de la cantidad de metales preciosos acumulados, especialmente oro y plata, que debían ser acumulados por el Estado. En este sentido, nace el concepto de balanza comercial, los países se esforzaban en aumentar sus exportaciones y en disminuir sus importaciones, y se obtenga como resultado un saldo positivo de oro y plata para la nación (Perdices, 1998: 45).

Esta doctrina toma fuerza, sobre todo durante la colonización de los imperios europeos en lugares de América y Arica, donde se desarrollan actividades que facilitan el comercio entre el imperio y las colonias como, por ejemplo, la infraestructura marítima, los puertos, los sistemas de comunicación y la búsqueda de mercados que adquieran sus exportaciones.

Posteriormente, durante el siglo VXIII, pierde importancia el mercantilismo para dar paso a la teoría clásica del comercio internacional desarrollada por Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill. Adam Smith realiza su aporte a la teoría del comercio internacional en 1776, con la publicación “ La Riqueza de las Naciones”, en la cual se manifiesta a favor del libre comercio y en contra de cualquier tipo de arancel que distorsione el comercio internacional, también promulga la especialización del trabajo como herramienta para incrementar la producción de las naciones.

Teorías del comercio exterior

Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith

Adam Smith, en su Teoría de la ventaja absoluta, establece que la práctica de un libre comercio genera beneficios para aquellos países que lo practican, “si dos países comercian entre sí en forma voluntaria, ambos países deben obtener beneficios” (Dominick, 1994: 27). Esta relación comercial, en primera instancia provoca la especialización, como lo sugiere en su obra La Riqueza de las Naciones, donde señala:

“Siempre será máxima constante de cualquier prudente padre de familia no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo. El sastre, por esta razón, no hace zapatos para sí y para su familia, sino que los compra del zapatero; éste no cose sus vestidos, sino que los encomienda al sastre; el labrador no hace en su casa ni lo uno ni lo otro, pero da trabajo a esos artesanos. Interesa a todos emplear su industria siguiendo el camino que les proporciona más ventajas, comprando con una parte del producto de la propia, o con su precio, que es lo mismo, lo que la industria de otro produce y ellos necesitan”(Smith Adam, 1776: 402-403).

Luego la especialización genera mayor diversificación, lo que amplía las posibilidades de consumo, así lo da a entender cuando indica que “dos naciones pueden obtener ventaja del comercio cuando cada una se especializa en la producción de ciertos bienes de su ventaja absoluta e intercambian parte de su producción con la otra nación, a cambio de la mercancía de su desventaja absoluta”(Dominick,1999: 28).

Smith, al igual que los demás economistas clásicos, opinaba que todos los países podían obtener ganancias del libre comercio y defendía con firmeza una política *laissez-faire*, no obstante existía otra política opuesta que sostenía que se debía proteger a las industrias importantes para la defensa nacional.

La teoría de la ventaja absoluta se puede ejemplificar de forma sencilla como se demuestra a continuación:

Supóngase que el país A es mejor que el país B para fabricar automóviles, y que el país B es mejor que A para fabricar pan. Es evidente (un erudito diría que es “banal”) que ambos se beneficiarían si A se especializara en los automóviles, B se especializara en el pan y ambos intercambiaran sus productos. Este es un caso de ventaja absoluta.

¿Pero qué sucede si un país es deficiente para fabricar cualquier producto? ¿Obligaré el comercio a todos los productores a cerrar? Según Ricardo, la respuesta es negativa. La razón de ello es el principio de la ventaja comparativa.

Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo

En el año de 1817, David Ricardo en su publicación “Principles of Political Economy and Taxation” formuló su teoría de la ventaja comparativa. En ella se definen las ventajas del comercio internacional. Esta ley se basa en los siguientes supuestos:

- Sólo dos países y dos bienes
- Libre comercio
- Movilidad perfecta de la fuerza laboral en cada país e inmovilidad laboral entre los dos países.
- Costos constantes de producción
- Ausencia de costos de transporte
- Ausencia de cambios tecnológicos
- Teoría del valor de la fuerza laboral

La teoría de la ventaja comparativa señala: Aún cuando una nación es menos eficiente que otra (o tiene una desventaja absoluta) en la producción de ambas mercancías, queda todavía la posibilidad de comercio mutuamente benéfico. La primera nación debe especializarse en la producción y exportación de la mercancía en la que resulte menor su desventaja absoluta (es decir, la de su ventaja comparativa) e importar la mercancía en la que su desventaja absoluta sea mayor (ésta es la de su desventaja compartida) (Dominick, 1999: 31).

El principio de la ventaja comparativa establece que los países A y B se beneficiarán de comerciar entre sí, aunque A sea mejor que B para fabricar cualquier producto. Si A es muy

superior fabricando automóviles y solo ligeramente superior fabricando pan, A deberá invertir recursos en lo que hace mejor — la fabricación de automóviles — y exportar ese producto a B. B deberá invertir en lo que hace mejor — la fabricación de pan — y exportar ese producto a A, aunque no sea tan eficiente como A. Así, ambos se beneficiarán del comercio. No es necesario que un país sea el mejor en algo para beneficiarse del comercio. Entonces según el principio de la ventaja comparativa “los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor y, después, intercambiando esos productos por los que otros países producen mejor (Dominick, 1999: 31).

Modelo de Heckscher – Ohlin

Este modelo explica la base de la ventaja comparativa y examina el efecto del comercio internacional en los ingresos de los factores de la producción, explica además la causa de la diferencia en los precios relativos de las mercancías y la ventaja comparativa entre dos naciones.

Analiza el efecto que tiene el comercio internacional en los ingresos de los factores de la producción en las dos naciones que intercambian.

El Modelo Heckscher – Ohlin se fundamenta en los siguientes supuestos:

- Dos naciones, dos mercancías y dos factores.
- Ambas naciones se sirven de la misma tecnología.
- La mercancía X es intensiva en trabajo y la mercancía Y en capital.
- Rendimientos constantes a escala en ambas naciones.
- Especialización incompleta en producción en ambas naciones.
- Preferencias iguales en ambas naciones.
- Competencia perfecta en los mercados de mercancías y factores.
- Perfecta movilidad interna de los factores, pero ausencia de movilidad internacional de estos mismos factores.
- Ausencia de costos de transporte, aranceles u otras obstrucciones al libre flujo del comercio internacional.
- Todos los recursos están plenamente ocupados en ambas naciones.
- El comercio internacional entre las dos naciones está equilibrado.

“Este modelo muestra que la ventaja comparativa está influida por la interacción entre los recursos de las naciones (la abundancia relativa de los factores de producción) y la tecnología de producción (que influye en la intensidad relativa con la que los diferentes factores de producción son utilizados en la producción de diferentes bienes)” (Krugman y Obstfeld, 1995: 77).

Teoría de la ventaja competitiva

Michael Porter, en su libro “La ventaja competitiva de las naciones”, plasma su teoría de la ventaja competitiva, enfoque acorde al escenario económico internacional actual que, a

diferencia de otras teorías, manifiesta que el mejoramiento del nivel de vida de una nación tiene relación directa con el mejoramiento de la productividad con la cual utiliza sus recursos humanos, de capital y naturales. Sostiene, además, que de no existir la competencia internacional el nivel de productividad alcanzable en la economía de una nación sería en gran medida independiente de lo que estuviera teniendo lugar en otras naciones. Sin embargo, el comercio internacional y las inversiones extranjeras brindan, por una parte, la oportunidad de elevar el nivel de productividad nacional y, por otra, una amenaza para aumentarla o incluso mantenerla (Porter, 1991: 29).

Para alcanzar el éxito competitivo, las empresas de la nación han de poseer ventaja competitiva en forma de bien de costes inferiores, de productos diferenciados que obtengan precios superiores. Para mantener la ventaja, las empresas han de conseguir con el tiempo ventajas competitivas más refinadas, mediante un proceso de producción más eficiente. Esto se traduce directamente en crecimiento de la productividad.

Porter, además indica que no se debe tomar a las economías nacionales como un todo, sino por sectores que han de definir en productos pueden ser más eficientes, para de esa manera obtener mayor ventaja.

En el estudio se concluye que existen varios factores que determinan una posición exitosa en un segmento particular de la economía, los cuales son:

- Condiciones de los factores:

Todas las naciones están provistas, en mayor o menor medida de factores de producción los cuales son el insumo necesario para que puedan competir en cualquier sector. Los factores de producción se encuentran clasificados en varias categorías estas son:

Recursos humanos, en cantidad, cualificación y coste

Recursos físicos, naturales, minerales, agua, energía, etc.

Recursos de conocimiento, científicos, tecnológicos y de mercado.

Recursos de capital, cuantía y costo de capital para financiar la industria

Infraestructura, carreteras, puertos, telecomunicaciones, internet, etc.

- Condiciones de la demanda:

Hace referencia al hecho de que la demanda local o interior es un factor determinante para la competitividad de un sector ya que desde el interior impulsa la producción, provocando crecimiento. La demanda interior tiene tres características, que son:

1.- Composición de la demanda interior.- Combinación y carácter de las necesidades del comprador local. Si los compradores locales presionan a las empresas locales para que innoven más deprisa y alcancen ventajas competitivas más refinadas en comparación con sus rivales extranjeros (Porter, 1991: 129).

2.- Tamaño y pautas de crecimiento de la demanda.- El tamaño beneficia donde se produzcan economías de escala o de aprendizaje, al animar a las empresas de la nación a

invertir agresivamente en instalaciones de gran escala, en desarrollo de tecnología y en mejoras de la productividad.

3.- Internacionalización de las condiciones de la demanda.- Los atributos más importantes de la demanda interior son aquellos que producen un estímulo inicial y sostenido para la inversión e innovación, aún como para competir a medida que vaya pasando el tiempo en segmentos cada vez más perfeccionados.

- Sectores afines y de apoyo

Los sectores afines son aquellos que coordinan y apoyan actividades, que pueden beneficiarse de conocimientos de otros proveedores que fabrican productos complementarios, la presencia de aquellos que sean internacionalmente competitivos. Y que se encuentren establecidos en el país generan ventajas en las industrias que dependen de ellos por trasladar de cierta manera sus potencialidades a las industrias dependientes.

Los sectores de apoyo brindan acceso inmediato a insumos y servicios de calidad, tienen la capacidad de una coordinación continua e innovación y perfeccionamiento, producto de su estrecho relacionamiento.

- Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa

Las condiciones vigentes en la nación respecto a cómo se crean, organizan y gestionan las compañías, así como la naturaleza de la rivalidad doméstica.

1.- Estrategia y estructura de las empresas domésticas.- Las circunstancias en que un país se encuentre son consideradas en una empresa al momento de organizarla y competir. Las naciones tienen tendencia a alcanzar éxito en los sectores en que las prácticas directivas y las formas de organización propiciadas por el entorno nacional sean adecuadas para las fuentes de ventaja competitiva de los sectores.

2.-Metas.- Las naciones podrán alcanzar éxito en sectores donde las metas y motivaciones estén en línea con las fuentes de la ventaja competitiva; es decir que las empresas tienen éxito en los sectores donde existe compromiso y esfuerzo.

3.-Metas de la compañía.- Están determinadas principalmente por “la estructura de la propiedad, la motivación de los propietarios de los recursos propios y de los recursos ajenos de la naturaleza de la gestión societaria y los procesos de incentiación que conforman la motivación de la alta dirección.

4.- Meta del personal laboral.- Es necesario que se encuentren motivados para desarrollar sus habilidades y además concentrar sus esfuerzos de manera que creen una ventaja competitiva.

El prestigio y la prioridad nacional influyen sobre las metas, porque los recursos humanos son atraídos hacia estos sectores, pues se sienten motivados y demostrarán dedicación y esfuerzo excepcional.

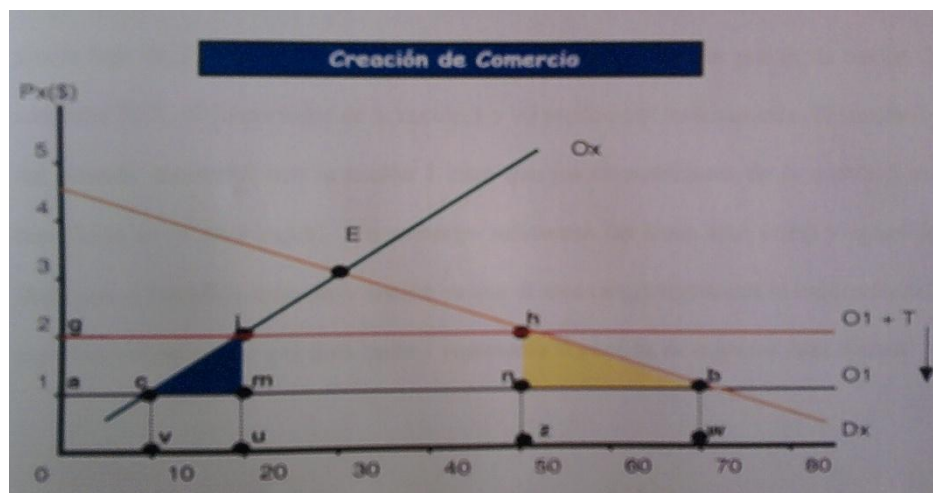
5.- Rivalidad doméstica.- No es completamente cierto que la competencia doméstica impide que las empresas alcancen la fortaleza necesaria para competir internacionalmente, porque la mayoría de las empresas que son competitivas internacionalmente han tenido competidores locales; y las que no han tenido competidores locales generalmente han sido subvencionadas y por lo tanto, no están en capacidad de hacer frente a competidores internacionales. Entonces, la rivalidad entre empresas es beneficiosa por varias razones:

- Competidores domésticos fuertes crean presiones entre ellos para mejorar.
- Obliga a las empresas a buscar fuentes de ventaja competitiva de orden superior y definitivamente más sustentables.
- Mejorar la innovación y la amplitud de los productos y servicios que cubre muchos segmentos.
- Ayuda a evitar desventajas como la protección gubernamental.

Creación del comercio

La creación del comercio ocurre cuando productos domésticos de una nación miembro de un acuerdo comercial son sustituidos por importaciones más baratas de otra nación miembro del acuerdo, lo cual provocaría un aumento de bienestar de las naciones integrantes porque llevaría a una mayor especialización en la producción basada en la ventaja comparativa y de las naciones no integrantes porque parte del aumento del ingreso real provocado por la especialización en la producción supone un aumento en el consumo de bienes importados del resto del mundo.

Grafico No. 1



Fuente: Salvatore Dominik, Economía Internacional. Pág. 301.

El grafico No. 1 explica los efectos de creación de comercio a partir de la firma de un acuerdo comercial. Las curvas D_x y O_x son las correspondientes a la demanda y oferta de un bien X, de la nación 2. Se supone que el precio de libre comercio del bien X es igual a un dólar de la nación 1 y 1,5 en la nación 3, y se supone que la nación 2 es demasiado

pequeña para afectar los precios. Si inicialmente la nación 2 impone un arancel ad valorem no discriminatorio de 100% a todas las importaciones del bien X, entonces la nación 2 importará el bien X de la nación 1 a 2 dólares (1 dólar más el arancel del 100%). Con $P_x = 2$, la nación consume 50x, 20 producidas internamente y 30 importadas de la nación 1. La nación 2 también recauda 30 dólares de ingresos arancelarios. El gráfico O1 es la curva de oferta perfectamente elástica de la nación 2 con libre comercio y O1+T es la curva de oferta incluido el arancel. La nación 2 no importa el bien X de la nación 3, porque su precio de 1,5 dólares añadido el arancel daría un precio de 3 dólares (Dominick, 1999: 90).

Si la nación 2 firma un acuerdo de libre comercio con la nación 1, haría que su precio baje de 2 dólares con arancel a 1 dólar sin arancel. A este precio, la nación 2 consume 70 X, 60 importados de la nación 1 y 10 producidos internamente. El resultado del acuerdo comercial con la nación 1 hace que consumidores de la nación 2 se beneficien en el área (aghb). Sin embargo, las áreas azul (cim) y amarilla (hnb) son el beneficio neto de la nación, ya que el área (acgi) representa la reducción del superávit del productor y el área (jmhn) la pérdida de ingresos arancelarios.

Fases de la integración económica

Existen dos maneras de establecer relaciones internacionales de intercambio comercial. La una es la cooperación y la otra la integración; en el primer caso propende a establecer acciones que disminuyan la discriminación y, en el segundo caso, el establecimiento de medidas orientadas a la eliminación de barreras al comercio.

La integración económica es un proceso de reducción de barreras económicas e implementación de acuerdos entre varios países con la finalidad de ampliar su frontera comercial y aumentar su grado de interrelación. La integración económica atraviesa por distintas etapas, que van desde el establecimiento de una zona de preferencias hasta la integración total.

1.- Zona de preferencias

Es un acuerdo entre Estados, que supone la reducción de barreras arancelarias o no arancelarias otorgada tan solo a los países firmantes, que beneficia de forma recíproca el comercio existente entre las naciones. Esta área se puede dividir, a su vez, en tres: área de preferencias arancelarias, área de preferencias aduaneras y áreas de preferencias económicas.

2.- Zona de libre comercio

Implica que los estados suscriptores acuerdan suprimir las tarifas arancelarias y otras barreras o restricciones cuantitativas al comercio recíproco de bienes, no obstante cada uno de los participantes posee autonomía e independencia respecto de su comercio con terceros estados.

3.- Unión aduanera

Implica un proceso en el que los estados participantes, además de liberar las corrientes comerciales por medio de la desgravación arancelaria entre ellos, adoptan frente a terceros países una política arancelaria común o tarifa externa común, lo cual supone avanzar hacia la constitución de aduanas comunes, con sistemas y políticas arancelarios unificados. La unión aduanera tiene que cumplir con los siguientes requisitos:

1) Completa eliminación de tarifas y otras formas de restricciones al comercio entre los estados miembros; 2) Establecimiento de tarifas uniformes y otros reglamentos relacionados con el comercio exterior y 3) la repartición en forma negociada de las recaudaciones procedentes de la unión.

4.- Mercado común

En esta etapa los estados participantes de la unión aduanera disponen la libre movilidad de todos los factores de la producción, permitiendo así la integración de los mercados de capital y de tecnología.

5.- Unión económica

La unión económica se da cuando los estados que han conformado un mercado común, empiezan a armonizar las políticas económicas nacionales como: monetaria, financiera, fiscal, industrial, agrícola, etc., con el objeto de eliminar las discriminaciones que puedan hallarse de las disparidades entre las políticas nacionales de cada uno de los estados que la componen.

6.- Integración económica completa

Esta fase es el corolario de un proceso de integración y se produce cuando la integración avanza mas allá de los mercados, ya que en el transcurso del proceso de integración, los estados involucrados tienden a armonizar y unificar las políticas en el campo monetario, fiscal, social, etc., y más allá incluso, en cuestiones relativas a las políticas exteriores y de defensa. Se establece una autoridad supranacional, cuyas decisiones son de carácter obligatorio para los países miembros (Dominick, 1999: 100).

Tratado de libre comercio (TLC)

¿Qué es el TLC?

El tratado de libre comercio es un conjunto de reglas que dos o más países acuerdan para vender y comprar productos y servicios entre dos o más naciones (Lozano, 2004: 467).

Se llama 'zona de libre comercio', porque las reglas que se disponen, definen cómo y cuándo se eliminaran las barreras arancelarias para conseguir el libre paso de productos y servicios entre las dos o más naciones participantes; esto es, cómo y cuándo se eliminaran los permisos, las cuotas y las licencias, y principalmente las tarifas y los aranceles, siendo

éste uno de los principales objetivos del tratado. Además el TLC propugna la existencia de condiciones de justa competencia entre las naciones participantes y ofrece no solo proteger sino también velar por el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual (Lozano, 2004: 468).

El TLC se basa en principios fundamentales de transparencia, tratamiento nacional y de tratamiento como nación más favorecida; todo ello representa un compromiso firme para la facilidad del movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras, ofrecer protección y vigilancia adecuadas que garanticen el cumplimiento efectivo de los derechos de propiedad intelectual; adoptar procedimientos internos efectivos que permitan aplicar e implementar el tratado, establecer una regla de interpretación que exija la aplicación del TLC entre sus miembros y según los principios del Derecho Internacional (Lozano, 2004: 487).

El TLC permite que cualquier país o grupo de países trate de incorporarse a él, en los términos y condiciones convenidos por la Comisión de Libre Comercio, según los procedimientos nacionales de aprobación de cada país. Todo país puede declarar que el tratado no se aplicará entre ese país y cualquier solicitante. El tratado prevé que la Comisión establecerá los términos y condiciones de aceptación de cualquier solicitante. La Comisión opera según las reglas del consenso (Lozano, 2004: 490).

¿Cuándo es creado?

La integración entre Estados Unidos y Canadá empieza a materializarse en 1965 con la firma del Pacto Automotriz entre dos países. Por su parte, entre México y Estados Unidos esa integración comenzó a darse también de manera más clara en 1965 cuando se establece el programa de las maquiladoras en el norte de México, que logra promover una integración muy importante entre dichos países. Pero no es sino hasta 1990 que los Presidentes de México y Estados Unidos deciden iniciar la negociación de un acuerdo comprensivo de libre comercio, y en septiembre de ese año, el Presidente de Canadá comunica su interés de participar en las discusiones para celebrar el tratado (Falla, 2003: 176).

Objetivos del TLC

- Promover condiciones para una competencia justa.
- Incrementar oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del TLC y para la solución de controversias.

- Fomentar la cooperación bilateral, regional y multilateral, entre otros.
- Eliminar barreras al comercio entre Estados Unidos y otro u otros países, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario igual acceso a sus respectivos mercados.
- Estos objetivos se lograran mediante el cumplimiento de los principios y las reglas del TLC, como los de trato nacional, trato de nación favorecida y transparencia en los procedimientos.

Barreras arancelarias y no arancelarias

Para el desarrollo de este tema, utilizaré como referencia base al North American Free Trade Agreement (NAFTA).

Una de las partes centrales de este marco regulador del comercio de bienes es el programa de desgravación arancelaria, mediante el cual se plantea la eliminación progresiva de los aranceles sobre bienes originarios, de acuerdo con una lista de desgravación.

La categoría corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigor el tratado. La categoría B, mediante la cual se prevea la eliminación del arancel en 5 etapas anuales, es decir que la eliminación del arancel en un periodo de 5 años. La categoría C prevé que linealmente el arancel va a llegar a cero en un periodo de diez años y una categoría D que incorpora aquellos bienes que estaban exentos del pago de aranceles y que van a continuar así, por ejemplo todos aquellos productos mexicanos que se benefician de Sistema General de Preferencias (SGP) en Estados Unidos o de un sistema preferencial en Canadá. Existe la categoría E que tiene una desgravación en quince años para productos especiales, por ejemplo el jugo de naranja en Estados Unidos, el maíz y frijol en México.

El arancel de partida con el que se inicia el programa de desgravación en Estados Unidos y Canadá es el arancel del Sistema Generalizado de Preferencias; es decir el arancel preferencial, o en su defecto el de nación más favorecida, mientras que para México será su arancel aplicado. Esto es importante, porque no se empieza con los aranceles consolidados en el General Agreement on Tariffs and Trade GATT que en algunos casos son más altos, sino que se empieza con el arancel aplicado.

Por otro lado, con el Tratado se consolidaron para México los beneficios del Sistema General de Preferencias (SGP). El TLC elimina las cuotas para productos que cumplen con la regla de origen, mientras que los permisos de importación entre los tres países se substituyen por la cuota-arancel, es decir se fija una cuota de importación libre de impuestos y una vez cubierta la cuota, se paga el arancel establecido por el TLC.

Los programas vigentes de devolución de aranceles (draw back) fueron modificados el primero de enero del año 2001, para el comercio entre los tres países miembros. Una vez modificado el draw back, cada país establecio un procedimiento que evite una doble tributación en el caso de los bienes que aun paguen impuestos en el área de libre comercio.

Para la eliminación, se tomó como punto de partida las tasas vigentes al primero de Julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos. Asimismo se prevé la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria más acelerada a la establecida en el TLC.

Beneficios esperados del TLC

- El TLC puede incrementar la eficiencia económica si la creación del comercio supera la posible desviación del comercio.
- El TLC amplía el comercio y promueve la eficiencia, permitiendo que el ingreso real aumente. Si esto es dinámico, el beneficio se dará a través de mayores tasas de crecimiento económico que reducirán la pobreza absoluta, generando un ingreso per cápita ascendente.
- Los mayores flujos de inversión y comercio explotan la ventaja comparativa de país subscritor, en procesos intensivos en mano de obra, incrementándose el valor real de los salarios en toda la economía.

Comercio Internacional

Comercio exterior en Ecuador

El comercio exterior no es más que el acto de comercio celebrado entre residentes de un país (exportador) con los de otro estado extranjero (importador), revestido de los recaudos y solemnidades administrativas, bancarias y fiscales que ambas legislaciones exigen respecto de la materia.

Se puede afirmar, entonces, que el comercio exterior es la parte de las ciencias económicas que estudia las relaciones económicas y comerciales que mantienen ciudadanos de un país con los de otros países, a quienes genéricamente se denomina extranjeros. El comercio exterior comprende no solamente este tipo de relaciones entre particulares, sino también entre éstos y el estado (Naranjo, 2005: 18).

Ecuador ingresa la década de los años 70 a la denominada era petrolera, sin embargo, una década antes su clase política había calificado tanto la región oriental como al petróleo como mitos. La exportación de petróleo generó una fuerte base financiera, la cual fue el sustento del desarrollo industrial de la nación desde el Estado, así la planta laboral de la administración pública creció, se emprendieron grandes obras de infraestructura física (Vos Rob, 1999: 8), y se sientan las bases para implementar el modelo de desarrollo de crecimiento hacia adentro, más conocido como de industrialización por sustitución de importaciones. Cabe indicar que Ecuador ingresa tardíamente a la industrialización, para lo cual aprueba un paquete de medidas de política económica y comercial proteccionistas, que terminan creando un mercado cautivo cuyas consecuencias son la creación de las bases de un aparato productivo no competitivo y hartamente subsidiado. Al mismo tiempo, la nación se incorpora de manera activa al Pacto Andino y suscribe y apoya la aplicación a raja tabla de la Decisión 24, misma que restringía la competencia comercial y el acceso de ciertas inversiones. En efecto, eran los días del crédito subsidiado, las cuotas, protecciones arancelarias, el endeudamiento agresivo, el tipo de cambio artificial, entre otras distorsiones del sistema, lo que afectó de manera directa al comercio exterior (Vos Rob, 1988: 19).

Para la década de los años 80 se da un cambio profundo en lo relacionado al manejo político de la nación, lo cual implica el retorno al Estado de Derecho. Ello viene aparejado de los primeros ajustes estructurales de la economía nacional, es decir se toman medidas que la dictadura y los aupados de la misma eludieron. Ecuador entra en default y se implementan medidas con el objetivo de liberalizar ciertos sectores de la economía, en tanto el sistema de subsidios se mantiene. La nación sigue viendo en el petróleo su más fácil fuente de ingresos, por ello aplaza cambios radicales en el sistema tributario y de comercio exterior. También aparece el Fenómeno de El Niño con sus efectos devastadores en la infraestructura física productiva, tanto que el año 1982 es el único en que la balanza comercial es negativa.

En la década de los años 90 la crisis continua afectando la economía nacional, sobre todo al sector externo. Los gestores de las políticas públicas aplican, aunque de manera tibia, medidas de ajuste tendentes a liberalizar la economía y, ante todo, el comercio exterior, por

ello los finales de la misma pueden ser asumidos como los de la implementación del modelo de crecimiento hacia fuera o de fomento de las exportaciones. En lo monetario se aplica una política monetarista rígida, se controla la inflación utilizando el tipo de cambio como ancla, se aplican minidevaluaciones y luego bandas preanunciadas. Se pretendía fomentar las exportaciones y la producción nacional. En dicha época se materializan de forma dinámica los apoyos y asistencia a los productos no tradicionales (Mordan, 2003: 32). Empero, el año 1998 el Fenómeno de El Niño deja, a su paso por Ecuador, destruida gran parte de la infraestructura física de producción, especialmente de la agrícola de exportación, ello a su vez deja en estado de quiebra financiera a productores privados, quienes vieron afectados su producción y estabilidad económica en la guerra del Alto Cenepa, a lo que se suman las primeras crisis financieras del actual siglo.

La crisis del bienio 1998-1999 fue de tal magnitud que afectó la gestión de los bancos, al extremo que el Estado confisca los ahorros del público, las exportaciones caen hasta el extremo de tornar su balance negativo, ello sumado a otros factores, hizo que la clase política tome el fácil camino de la dolarización, medida con la que se suponía el país arreglaba sus males fomentaba las exportaciones e ingresaba de facto a la era de la competitividad, solo por el hecho de tener una moneda dura (Naranjo, 2005: 57). Nada se dijo de los efectos en el comercio exterior, sobre todo en el caso de los bienes no transables, los grupos de presión acataron la medida sin discutir y dejar en claro que más bien fue un intento desesperado de la gestión del binomio Mahuad-Noboa por salvar políticamente su gobierno. Inmediatamente, un oscuro militar da un golpe de Estado, las Fuerzas Armadas imponen a Noboa como Presidente del Ecuador en el Ministerio de Defensa, quien como primera medida afianza la dolarización enviando al Congreso Nacional un paquete de reformas económicas denominada Ley Trole, la que en esencia cambia la estructura jurídica vigente e impone medidas para liberalizar la economía, sobre todo el comercio exterior y sentar las bases del comercio exterior del Ecuador Contemporáneo.

La política comercial del Ecuador está normada por la Ley de Comercio Exterior e Inversiones -LEXI- aprobada por el Congreso Nacional el 22 de mayo de 1997. La LEXI creó el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones -COMEXI- conformado por 6 representantes del sector público y 5 integrantes de las Cámaras de la Producción. La principal función del COMEXI era la determinar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y manufacturas considerando los compromisos internacionales asumidos por el país en materia comercial y en función del programa macroeconómico y de desarrollo de país.

Las áreas sobre las cuales tiene competencia el COMEXI son:

1. Política arancelaria
2. Negociaciones internacionales.
3. Políticas para el desarrollo de los regímenes especiales
4. Medidas para contrarrestar el comercio desleal.
5. Definir las políticas tendientes a lograr mayor competitividad de la producción nacional.
6. Aprobar el plan de promoción de exportaciones.

Conjuntamente con el COMEXI la Ley creó otro organismo denominado Corporación para la Promoción de Exportaciones e Inversiones, CORPEI, organismo de carácter privado cuya

función principal es la de ejecutar la promoción no financiera de las exportaciones y orientar y dirigir la promoción de la inversión directa en el país.

Esquemas de integración vigentes

Comunidad Andina

El Acuerdo de Cartagena original y sus respectivos instrumentos modificatorios: el Instrumento Adicional para la adhesión de Venezuela (1973), el Protocolo de Lima (1976), el Protocolo de Arequipa (1978), el Protocolo de Quito (1987) y el Protocolo de Trujillo (1996), establece que: La Comunidad Andina, está integrada por los Estados soberanos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración.

El Sistema Andino de Integración tiene como finalidad permitir una coordinación efectiva de los órganos e instituciones que lo conforman para profundizar la integración subregional, promover su proyección externa y consolidar y robustecer las acciones relacionadas con el proceso de integración.

El Sistema Andino de Integración está conformado por los siguientes órganos e instituciones: Consejo Presidencial Andino.- Es el máximo órgano del Sistema Andino de Integración y está conformado por los Jefes de Estado de los países miembros de la Comunidad Andina. Emite directrices sobre los distintos ámbitos de la integración subregional andina.

Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores.- Es el órgano encargado de formular, ejecutar y evaluar la política general del proceso de integración subregional andina, en coordinación con la Comisión. Está conformado por los ministros de relaciones exteriores de los países miembros de la Comunidad Andina. Emite declaraciones y decisiones, adoptados por consenso.

La Comisión de la Comunidad Andina.- Es el órgano encargado de formular, ejecutar y evaluar la política general del proceso de integración subregional andina en materia de comercio e inversiones y cuando corresponda en coordinación con el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores. Está constituida por un representante plenipotenciario de cada uno de los gobiernos de los países miembros. La Comisión expresa su voluntad mediante decisiones.

La Secretaría General de la Comunidad Andina.- Es el órgano ejecutivo de la Comunidad Andina, otorga apoyo técnico a los demás órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración. La Secretaría General está dirigida por un Secretario General y se expresará mediante resoluciones. La sede de la Secretaría General es la ciudad de Lima, Perú.

El Tribunal de Justicia.- Es el órgano jurisdiccional de la Comunidad Andina, se rige por el tratado de su creación, sus protocolos modificatorios y el Acuerdo de Cartagena. La sede del Tribunal Andino de Justicia es la ciudad de Quito, Ecuador.

El Parlamento Andino.- Es el órgano deliberante del sistema. Está conformado por representantes de los congresos nacionales; sin embargo, se ha previsto que en un plazo de cinco años estará constituido por representantes elegidos por sufragio universal

El Ecuador pertenece desde 1969 al Acuerdo de Integración Andino, el mismo que desde 1995 se convirtió en la Comunidad Andina.

ALADI

Este tratado fue firmado por los gobiernos de las Repúblicas de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Estados Unidos Mexicanos, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela y ahora también Cuba.

En la aplicación del tratado y en la evolución hacia su objetivo final, los países miembros toma en cuenta los siguientes objetivos:

Proseguir el proceso de integración de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, encaminado a promover el desarrollo económico-social, armónico y equilibrado de la región. Establecer a largo plazo, en forma gradual y progresiva, un mercado común latinoamericano.

Promover y regular el comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados.

OMC

A finales de julio de 1995, el Consejo General reunido en Ginebra, aprobaba por unanimidad la adhesión del Ecuador como primer miembro de la flamante OMC; sin embargo no fue sino hasta el 21 de diciembre de 1995 cuando el Congreso del Ecuador aprobó el Protocolo de Adhesión de miembros oficiales del principal foro de comercio mundial.

OTROS

Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA).- La finalidad de la Ley de Preferencias es promover el desarrollo de los países ofreciendo mayor acceso al mercado estadounidense, y estimular la inversión en sectores no tradicionales con el fin de diversificar la oferta exportable de los productos andinos.

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas es un programa de comercio unilateral, diseñado para promover el desarrollo económico a través de la iniciativa del sector privado en los cuatro países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú), afectados por el problema de la droga, ofreciendo alternativas al cultivo y procesamiento de la coca (es el componente comercial de la guerra contra las drogas iniciada por el presidente Bush).

Mediante esta ley el Gobierno de Estados Unidos libera unilateralmente de impuestos de importación los productos provenientes de los países beneficiarios por un plazo de diez (10)

años, del 4 de diciembre de 1991 hasta el 4 de diciembre del 2001. Este programa entró en vigencia el de julio de 1992 en el Ecuador y se ha ido aplazando su caducidad hasta el año 2011 en que fue suspendido de forma unilateral por los Estados Unidos..

Sistema Generalizado de Preferencias Europeo.- La Comunidad Europea ha abierto desde 1971, preferencias arancelarias generalizadas para algunos productos agrícolas de los capítulos 1 a 24 del arancel aduanero común, originarios de los países en desarrollo (entre ellos Ecuador, Perú, Colombia, Venezuela, Bolivia).

El período inicial de diez años de aplicación del sistema de preferencias finalizó el 31 de diciembre de 1980 y se ha ido aplazando, una y otra vez por periodos repetitivos de diez años.

Como puede observarse con los Estados Unidos, solamente existe el ATPDA que no es más ya un tratado de comercio válido, de modo que el país entrará con productos con arancel nominal al mercado estadounidense sin esta salvaguarda.

Análisis de las exportaciones

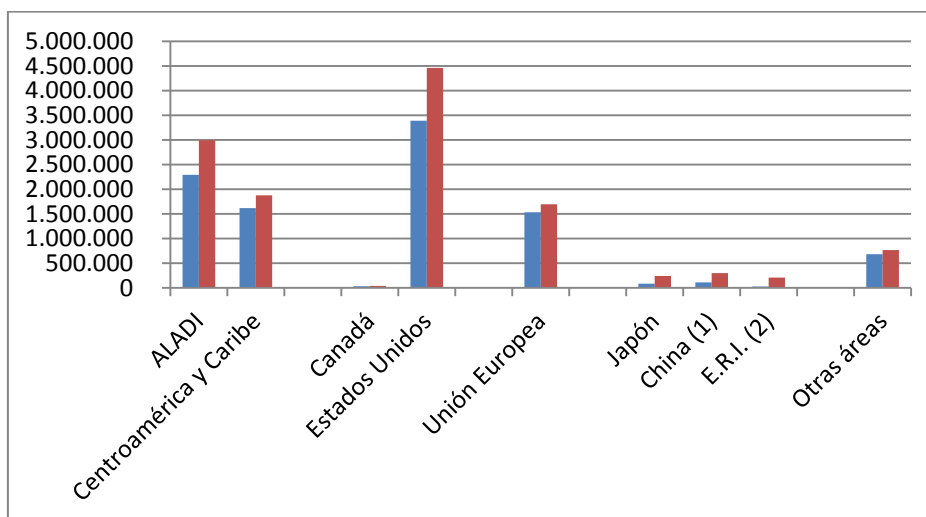
Cuadro 1

Exportaciones (FOB)	Enero-diciembre 2009		Enero-diciembre 2010		Variación	
	Miles de dólares	%	Miles de dólares	%	Miles de dólares	%
ALADI	2.288.456	23,5	2.990.583	23,8	702.127	30,7
Centroamérica y Caribe	1.611.223	16,5	1.875.674	14,9	264.450	16,4
Canadá	28.994	0,3	38.556	0,3	9.562	33,0
Estados Unidos	3.388.639	34,8	4.456.244	35,5	1.067.606	31,5
Unión Europea	1.526.959	15,7	1.691.007	13,5	164.048	10,7

Exportaciones (FOB)	Enero- diciembre 2009	Enero- diciembre 2010	Variación	Exportaciones (FOB)	Enero- diciembre 2009	Enero- diciembre 2010
Japón	82.309	0,8	239.397	1,9	157.088	190,9
China	110.991	1,1	296.060	2,4	185.069	166,7
ERI	25.743	0,3	203.513	1,6	177.770	690,6
Otras áreas	681.251	7,0	760.497	6,1	79.246	11,6
Total global	9.744.566	100,0	12.551.531	100,0	2.806.965	28,8

Fuente: CORPEI
Elaborado por: Andrea Amores

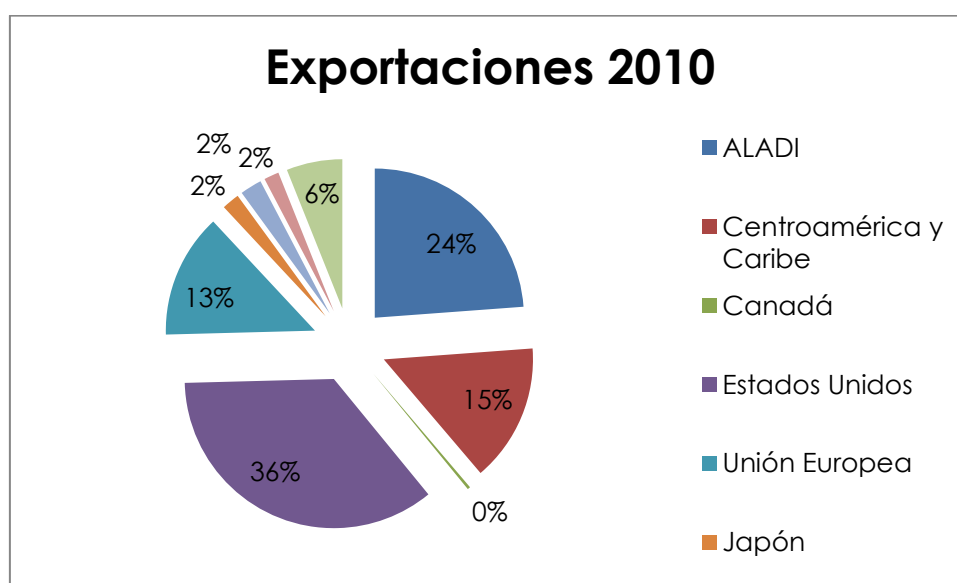
Gráfico 2
Exportaciones



Fuente: CORPEI
Elaborado por: Andrea Amores

Como se había mencionado, Estados Unidos son el principal destino de las exportaciones ecuatorianas, alrededor del 36% de las mismas va a este destino; esto muestra la importancia de los Estados Unidos para el Ecuador desde el punto de vista comercial y la necesidad de implementar estrategias para contrarrestar la firma del TLC de los vecinos, todo esto se lo observa de mejor manera en el Gráfico 3.

Grafico 3



Fuente: CORPEI
Elaborado por: Andrea Amores

Cuadro 2
Comparación de las exportaciones con las importaciones 2009-2010

Valor (miles de dólares)	Exportaciones 2010	Exportaciones 2009	Importaciones 2010	Importaciones 2009
Aladi	2.990.583	2.288.456	-4.880.946	-3.867.345
C. y Caribe	1.875.674	1.611.223	-1.064.439	-409.409
Canadá	38.556	28.994	-189.642	-137.648
Estados Unidos	4.456.244	3.388.639	-3.882.520	-2.634.076
Unión Europea	1.691.007	1.526.959	-1.293.711	-1.199.029
Japón	239.397	82.309	-502.291	-425.831
China	296.060	110.991	-1.135.407	-787.593
ERI	203.513	25.743	-977.296	-646.958
Otras áreas	760.497	681.251	-579.322	-693.340

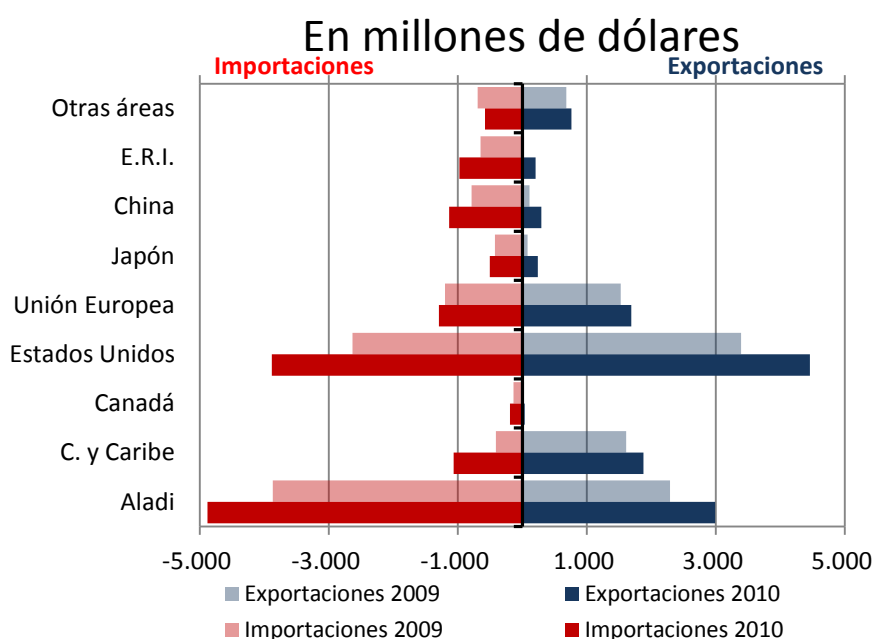
Fuente: CORPEI
Elaborado por: Andrea Amores

Como puede observarse en el grafico 4, las importaciones siguen siendo superiores a las exportaciones y al igual han experimentado un incremento notorio aunque éste pareciera no ser tan significativo como el crecimiento de las exportaciones; el incremento en el volumen de los negocios desde Ecuador hacia Estados Unidos y el retroceso de los mismos desde los Estados Unidos hacia el Ecuador, puede deberse en parte al rezago de los efectos de la

crisis del 2008 que afectó seriamente a la economía norteamericana y contrajo su crecimiento y capacidad de producción y consumo, sin embargo, sin aventurarse a decir que esto es positivo para el Ecuador, las exportaciones no petroleras ecuatorianas se vieron estimuladas; no debe olvidarse tampoco que el 2009 y 2010 analizados, estaban sujetos al ATPDA, el tratado de preferencias arancelarias descrito anteriormente que favorece la entrada de productos ecuatorianos en suelo norteamericano libre de impuestos, lo que permite al producto nacional competir en calidad y no en precio con otros de la misma región.

Grafico 4

Importaciones vs Exportaciones



Fuente: CORPEI
Elaborado por: Andrea Amores

Cuadro 3

Exportaciones e importaciones

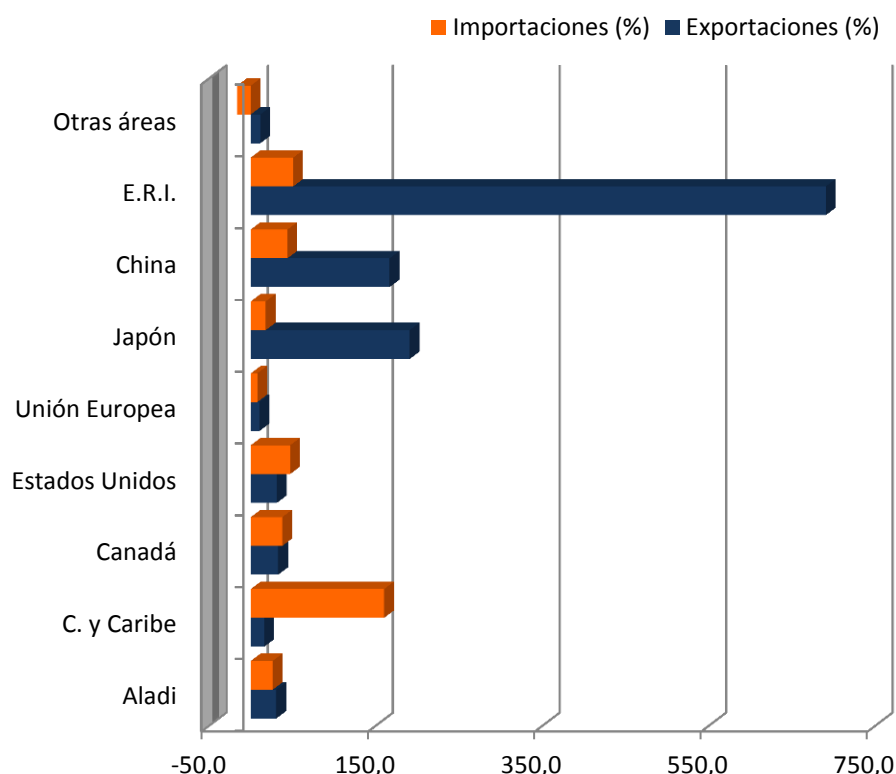
Porcentaje (%)	Exportaciones (%)	Importaciones (%)
Aladi	30,7	26,2
C. y Caribe	16	160,0
Canadá	33	37,8
Estados Unidos	32	47,4
Unión Europea	11	7,9
Japón	191	18,0

Porcentaje (%)	Exportaciones (%)	Importaciones (%)
China	167	44,2
ERI	6,91	51,1
Otras áreas	12	-16,4

Fuente: CORPEI
Elaborado por: Andrea Amores

Grafico 5

Variación porcentual



Fuente: CORPEI
Elaborado por: Andrea Amores

Se puede observar que pese a que EEUU es el principal socio comercial del Ecuador, son las potencias emergentes las que mayor incremento han experimentado en su trato comercial con Ecuador, Estados Unidos presenta un incremento en sus importaciones hacia el Ecuador con una tasa más significativa que el crecimiento de las exportaciones; esto refleja la diferencia en las capacidades de producción entre los dos países y de hecho, a pesar de que para Estados Unidos no es un socio comercial de alta significación, sus importaciones hacia la nación siguen siendo mayores y están en pleno crecimiento, este efecto se pronunciaría en caso de la firma de una TLC, es decir, si bien las exportaciones se

multiplicarían, también los harían las importaciones y probablemente en la misma proporción o mayor.

Cuadro 4
Balanza Comercial

Balanza comercial	Enero-diciembre 2009	Enero-diciembre 2010	Variación
	Miles de dólares	Miles de dólares	Miles de dólares
ALADI	-1.578.888	-1.890.363	-311.474
Centroamérica y Caribe	1.201.814	811.235	-390.580
Canadá	-108.654	-151.086	-42.433
Estados Unidos	-754.562	-573.724	180.838
Unión Europea	327.930	397.296	69.366
Japón	-343.522	-262.894	80.628
China	-676.602	-839.347	-162.745
ERI	-621.215	-773.782	-152.568
Otras áreas	-12.088	181.175	193.264
Total global	-1.056.663	-1.954.042	-897.379

Fuente: CORPEI

Elaborado por: Andrea Amores

Se observa que la balanza comercial de Ecuador con Estados Unidos es negativa; sin embargo, se ha reducido este efecto. Es decir, las exportaciones numéricamente han crecido más que las importaciones en el 2010, aunque desde el punto de vista de las tasas de crecimiento, el crecimiento de las importaciones sea más significativo. Esto implica un mayor volumen de negocios en la dirección Ecuador Estados Unidos, esto pese a que las condiciones políticas no han sido las ideales, se puede pensar en cierta independencia del intercambio comercial entre los dos países y el entorno político; el 2010 se puede afirmar que ha sido favorable para el Ecuador en términos del intercambio comercial con el país del norte.

Análisis de las importaciones

Las importaciones permiten a la ciudadanía adquirir productos que en su país no se produce, o más baratos o de mayor calidad, beneficiándoles como consumidores. Al realizarse importaciones de productos más económicos, automáticamente se está librando dinero para que la ciudadanía ahorre, invierta o gaste en nuevos productos, aumentando las herramientas para la producción y la riqueza de la población

Cuadro 5
Importaciones

Importaciones (CIF)	Enero-setiembre 2009		Enero-setiembre 2010		Variación	
	Miles de dólares	%	Miles de dólares	%	Miles de dólares	%
ALADI	3.867.345	35,8	4.880.946	33,6	1.013.601	26,2
Centroamérica y Caribe	409.409	3,8	1.064.439	7,3	655.030	160,0
Canadá	137.648	1,3	189.642	1,3	51.994	37,8
Estados Unidos	2.634.076	24,4	3.882.520	26,8	1.248.444	47,4
Unión Europea	1.199.029	11,1	1.293.711	8,9	94.681	7,9
Japón	425.831	3,9	502.291	3,5	76.460	18,0
China	787.593	7,3	1.135.407	7,8	347.814	44,2
ERI	646.958	6,0	977.296	6,7	330.338	51,1
Otras áreas	693.340	6,4	579.322	4,0	-114.018	-16,4
Total global	10.801.229	100,0	14.505.573	100,0	3.704.345	34,3

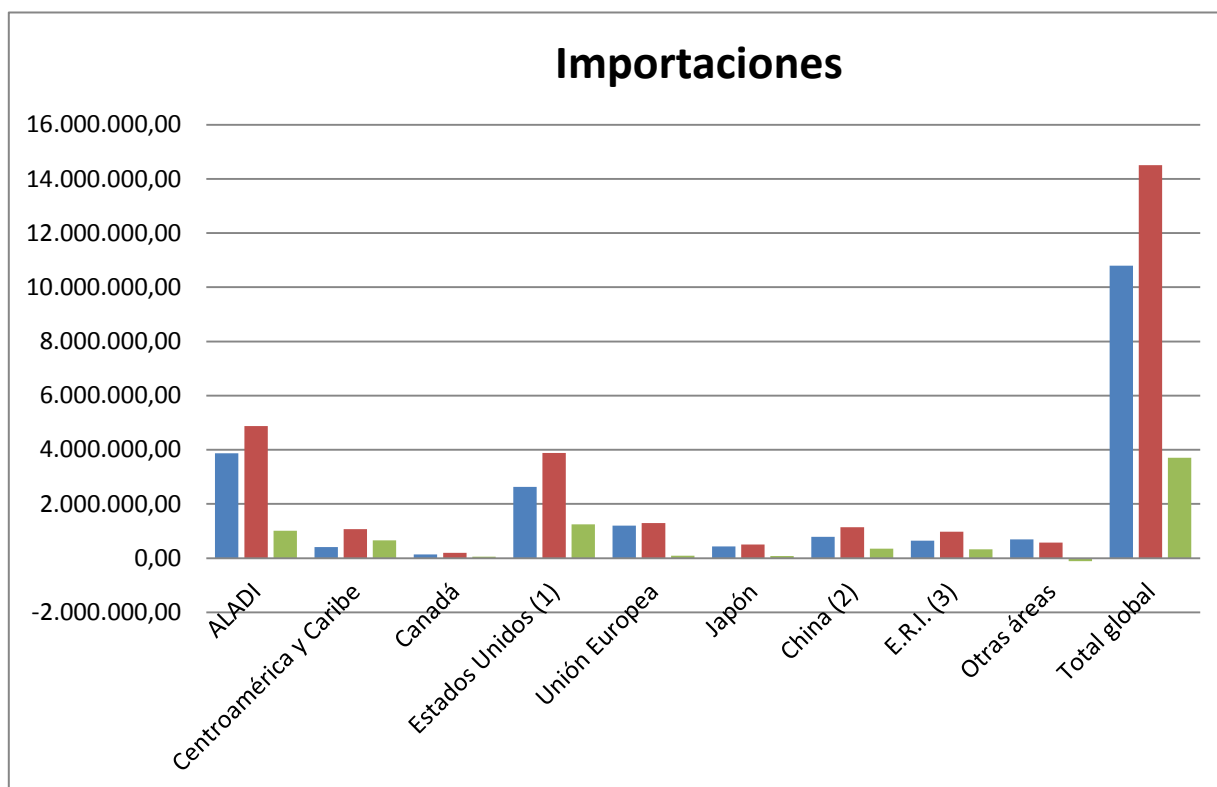
Fuente: CORPEI

Elaborado por: Andrea Amores

EEUU han aumentado sus exportaciones hacia el Ecuador, como se observa claramente en el gráfico 5. Sin embargo, las exportaciones ecuatorianas han aumentado también pero en mayor proporción, como se analizó en gráficos 3,4, esto implica que la balanza comercial entre los dos países, si bien sigue siendo favorable a Estados Unidos, se ha desplazado

hacia el Ecuador en el 2010; esto se debe a la vigencia del ATPDA que permite competir en calidad con otros proveedores y no en precio.

Grafico 5
Importaciones



Fuente: CORPEI
Elaborado por: Andrea Amores

Relación comercial Ecuador – EE.UU

Ecuador, históricamente, se hace en función básicamente del comercio internacional y, la dinámica de interdependencia más importante es con Estados Unidos, por lo que es fundamental proyectar la dinámica de las exportaciones tradicionales y no tradicionales, en la doble perspectiva de si se suscribe o no un tratado de libre comercio con la primera potencia hegemónica del mundo, con una población de cerca de 300 millones y con el mayor poder adquisitivo; en particular buscando la especialización y nuevos nichos de mercado para nuevos productos; por lo que se debe robustecer la institucionalidad exportadora, tanto pública como privada, en el perfil de abrir la mente para la creatividad y la transferencia más fluida de ciencia y tecnología; y, la inteligente asociación con las empresas transnacionales y con la inversión directa extranjera; sin descuidar los otros horizontes de exportación, Europa y Asia y lo más importante es recrear e impulsar los procesos de integración Andinos con el MERCOSUR, con Centro América y el Caribe y con México, sin perder el perfil de la creación de la Federación de los Estados Unidos de

Sudamérica, si negar la gran fractura que vive América Latina y el manifiesto deterioro de la Comunidad Andina y los problemas que vive el MERCOSUR, distinguir entre retórica y realidad es una asignatura pendiente en América Latina.

También es importante y estratégico analizar los flujos migratorios de América Latina hacia Estados Unidos y, en particular, la tendencia histórica de emigrantes hacia ese país, sin desconocer la reciente gran afluencia de emigrantes hacia Europa, en particular hacia España. No cabe duda que por muchas décadas Nueva York ha sido la tercera ciudad ecuatoriana desde que se intensifica el éxodo, por la tragedia de la pérdida de dinamismo de los sombreros de paja toquilla, que generaron desesperación en las provincias del Austro y Manabí y también la crisis que sufrió el arroz, a lo que se adiciona la permanente existencia de un modelo de acumulación de capital con exclusión social, en relaciones centro periféricas, que determina que muchos ecuatorianos y ecuatorianas vivan en post del sueño americano y europeo, por lo que uno de los determinantes existenciales de la política internacional de Ecuador es la política de migración, que tantos desafíos y quebrantos tiene en Europa y en Estados Unidos. Alienta en este aspecto la vivencia ciudadana demostrada recientemente en las principales ciudades de Estados Unidos. Principalmente en los Ángeles.

Una de las carencias más sentidas en materia de política internacional es no contar con una agenda de desarrollo y la ausencia de políticas de Estado y no de gobierno; además, de la postración que tienen los vitales aspectos prospectivos y de escenarios de futuro en el Ecuador. Es trágico señalar que cuando está frente a un nuevo mundo, no tiene una ruta de gobernabilidad, ni objetivos ni metas de largo aliento y cree que, por arte de encantamiento, solo la magia del mercado va a resolver todos los problemas, lo cual es ceguera, con costos exagerados, sobre todo si se quiere construir un porvenir sin modelos de acumulación con exclusión social.

TLC Ecuador – EE.UU

Las economías de Ecuador y Estados Unidos son diametralmente diferentes. Pero es precisamente esta indiscutible realidad la que genera la principal razón del porqué Ecuador no encuentra una clara causalidad por firmar el TLC con Estados Unidos. Para entender mejor la tribulación anteriormente mencionada, debe pensarse por un momento que los dos países no tuviesen ningún problema en firmar el TLC, si estos dos manufacturarían productos distintos. Pero Estados Unidos produce productos agrícolas subsidiados por el gobierno americano; dichos productos son también producidos por pequeños y medianos empresarios ecuatorianos, quienes no tienen posibilidad alguna de competir con la producción norteamericana. Dicho escenario mereció, pues, una respuesta por el representante de estos pequeños y medianos industriales, que es la CONAIE, el cual representa al 9% de la población ecuatoriana.

Por otro lado, el ingreso de productos norteamericanos, implica productos mucho más baratos, pero asimismo, dicha producción está bajo los estándares norteamericanos de alta calidad (FDA). Lo cual, a su vez, significa que el consumidor ecuatoriano, no solo tendrá productos agrícolas baratos, sino productos de alta calidad a costa de los contribuyentes

norteamericanos. La cuantía de estos beneficios son promulgados dentro de las cámaras de comercio del Ecuador, las cuales representan a grandes comercializadoras del país. Las cámaras son el 1% de la población. Claro está, que dichos beneficios podrían sonar impopulares frente al costo de los mismos, por lo que únicamente ciertos miembros de estas cámaras se aventuran a mencionar este privilegio.

No obstante, no hay que olvidar que el TLC es una calle de dos vías. No solo se importa sin arancel, sino también se exporta sin arancel. Y es efectivamente este hecho, el que ha servido como la antítesis de las cámaras de comercio frente a la tesis de la CONAIE. El cual, le dice que si no se firma el TLC, los productos de mayor alcance como flores, camarón y banano no van a poder competir con los productos similares de los vecinos en el mercado de Estados Unidos. De igual manera, si se firma el TLC los productos, con ventaja comparativa, entrarán con más intensidad a Estados Unidos, dando así más plazas de trabajo, hecho el cual contrapone a la disminución de empleo.

En términos teóricos, ambas posiciones son muy validas y decidir si firmar o no el TLC, depende exclusivamente de la tendencia económica política que se tenga. Asimismo, ambos lados tienen una postura que describe, sí bien, un futuro incierto. Por lo tanto, la decisión debe ser respaldada en algo más que con actitud política-económica, y es por dicho motivo que debe analizar los costos y beneficios en la balanza comercial y en el empleo.

ATPDA, ingresos y empleo

En la actualidad Ecuador, Perú y Colombia cuentan con preferencia arancelaria de valor nulo en el mercado norteamericano. La cual fue otorgada por parte del gobierno de Estados Unidos a dichos países desde 01/2006, por adaptarse a un plan en contra de la producción e infiltración de narcóticos en Estados Unidos. A dicha preferencia arancelaria de valor nulo, se la conoce como el ATPDA. Con el cual los productos del Ecuador salen beneficiados, estos comprenden camarón, flores, brócoli, textiles, atún en funda, etc. Si el TLC no se llega a firmar, esta preferencia arancelaria de valor nulo dejaría de existir y se retomaría el arancel promedio a los productos antes del 1 de enero del 2006, que llegan a un 5%.

Poniendo este arancel en términos reales, se considera que Ecuador no hubiese tendido esta ventaja de mercado en el 2005. Esto hubiese significado para el Ecuador una pérdida de 35 millones de dólares. Es decir, si la producción se mantiene inalterada y no se firma el TLC, los exportadores del Ecuador, en un año común, perderían 35 millones de dólares. Adicionalmente, el Estado ecuatoriano no tendría que seguir en el plan norteamericano contra las drogas. Valga la redundancia el Ecuador ganaría firmando el TLC la misma cantidad.

Por otro lado, una vez más, al año fiscal 2005. En el caso de que se firmara el TLC y las importaciones de Norteamérica se mantengan inalteradas, el Ecuador perdería en impuestos arancelarios un total de \$110 millones de dólares.

Teniendo estas cifras en cuenta, resulta lógico no firmar el TLC, ya que \$110 millones de dólares de pérdida son mucho mayores que \$35 millones de ganancia. Frente a este

argumento, quienes están a favor del TLC, dicen que la ganancia de no entrar es mayor a la pérdida de hacerlo, ya que el supuesto económico se basa en que la producción es inalterada. En términos reales, la pérdida no sería de 35 millones de dólares, sino tres cuartas partes de las exportaciones, ya que los vecinos van a tener una ventaja inalcanzable en productos elásticos.

En oposición, se objeta que los exportadores grandes deben volverse más eficientes frente a sus vecinos. Ó si no logran ser más eficientes, que sean subsidiados con la ganancia de no firmar el TLC. Es decir, es preferible subsidiar una pequeña cantidad de \$35 millones (\$8000 por exportador al año), a perder plazas de trabajo contra una competencia injusta, como consecuencia de los subsidios.

Para tener una perspectiva más clara de la magnitud de los subsidios norteamericanos a sus agricultores y las plazas de trabajo que proporciona la agricultura en el Ecuador, obsérvese los siguientes datos:

a.- EEUU subsidia a su agricultura con \$50 000 millones. Cada agricultor recibe como promedio entre \$20 y \$22 mil anuales de subsidio.

b.-En el caso del algodón, gastan \$4000 millones / año en subvencionar a sus 25 mil algodoneiros. Los subsidios llegan a ser superiores al valor de lo que producen.

c.- En el caso del sector pecuario, el subsidio alcanza a \$2 diarios por vaca.

Véase ahora los datos de trabajo para el Ecuador en la industria agropecuaria y agrícola. Según la CEPAL, en el sector agropecuario trabajan 3.1 millones de ecuatorianos, de los cuales 2.5 millones son pequeños propietarios y 500 mil trabajadores contratados. La Cepal precisó que, de las cerca de 843 mil unidades productivas ecuatorianas, 46,1 por ciento están asociadas en forma predominante a productos amenazados por el TLC, y 57,6 por ciento corresponde a las de nivel de subsistencia. En el 2005, en productos estratégicos como arroz, cebada, maíz, papas y trigo, los EEUU tienen un 424% de rendimiento mayor que el Ecuador. Aumentar la producción pecuaria en EEUU en el 1,3%, cubriría toda la demanda de Ecuador. Y en la agroindustria, pasa lo mismo con solo el 0,5% más.

Los datos anteriores, confirman que, inevitablemente, el sector agrícola desaparecería en el Ecuador, ya que competir con la producción subsidiada de Estados Unidos es casi imposible con las condiciones actuales. Asimismo, desaparecería empleo para casi un millón de ecuatorianos. Valga la redundancia, este argumento es la base de los que están en contra del TLC.

Por otro lado, quienes a favor del TLC, argumentan que estos sectores deberían cambiar su ocupación a los sectores que sí son favorecidos por el TLC, para así dejar que el “libre mercado” pueda prevalecer. En contraste, el otro bando manifiesta que, el competidor, Estados Unidos, está irrespetando dicha libertad de mercado con los subsidios. Por consiguiente, Ecuador debe tomar medidas en contra de estas prácticas, que van en sentido contrario de una justa competencia. Por ejemplo, se propone hacer lo mismo que los Estados Unidos y subsidiar a los sectores que salen perjudicados por el TLC. Ó también, proponen que dichos sectores se vuelvan más eficientes. Poner en práctica cualquiera de estos dos planes, resulta mejor que perder casi un millón de plazas de trabajo.

En este último punto, coinciden los dos grupos. Se necesita que sus sectores productivos logren mayor eficiencia; argumento, que resulta tan lógico como evidente para cualquier

economía. No obstante, a pesar de que este argumento resulte tan obvio, no se aplica en la práctica, ya que el sistema económico ecuatoriano no tiene planes tecnificados de crecimiento y no existe un mercado de capitales libre, que fomente menores costos del dinero. Esto sucede con TLC y sin TLC.

Propiedad intelectual

En economía internacional, las cuotas, aranceles o convenios de libre comercio tienen, como propósito, proteger o beneficiar el mercado nacional contra el alcance de productos del exterior. Es decir, los gobiernos deciden, según su criterio, que los habitantes consuman más o menos de su propio producto. Es por dicho motivo, que en lo que se refiere a los aspectos comerciales del TLC, la discusión se la hace, en su mayoría, domésticamente. Esto se debe a los intereses que tienen los grupos productivos del Estado; tema que se trató en la sección anterior.

Existe también otro tema del TLC, el cual también se encuentra en una mesa de negociación. El cual, a pesar de no tratar cuotas o aranceles, tiene altas repercusiones sobre el consumidor ecuatoriano. A dicho aspecto de comercio se lo conoce como propiedad intelectual. En este punto, se plantean tesis en contra y a favor, sobre los derechos y privilegios que tiene el creador de una elaboración farmacéutica, tecnológica o intelectual. A diferencia, de la parte comercial del TLC, no existen muchas discusiones internas en el Ecuador sobre si se debe o no firmar el TLC, ya que la investigación y de desarrollo ecuatoriano es muy limitado. Por ello, los argumentos que se oyen sobre este tema toman un marco unificado ecuatoriano frente a negociadores de Estados Unidos.

El conflicto sobre la propiedad intelectual se centra, sobre (casi en su totalidad) un aspecto, que es el farmacéutico. Para tener una idea general sobre la controversia de propiedad intelectual, entiéndase que Estados Unidos plantea que los creadores de una fórmula de fármaco deben tener monopolizada la distribución y comercialización por veinte años. Después de concluidos esos veinte años, el creador del químico, podrá ostentar, que dicho compuesto tiene otro uso además del que tuvo por veinte años atrás. Dándole así, a la farmacéutica veinte años más de monopolio de su producto.

Como se habrá entendido, el conflicto está sobre la base de la exclusividad de una patente. Si no se firma el TLC, el Ecuador tendría que estar regido a las políticas internacionales de la organización mundial de comercio (OMC), a las cuales el mismo ya está sujeto. Éstas dicen que si una farmacéutica descubre una fórmula medicinal, la empresa tendrá su uso exclusivo por 10 años. Después de los diez años, la compañía tendrá que hacer un cambio substancial al compuesto para darle otros diez años de monopolio. El antecesor del TLC, el ALCA, se rigió también a las normas del TLC.

El punto desfavorable para el Ecuador, si se firma el TLC sería, entonces, el tener que sujetarse a costo de medicinas monopolizadas y no tendría la opción de fabricar genéricos. Además, en vista de que el Ecuador no cuenta con laboratorios de investigación y desarrollo, los costos médicos aumentarán en magnitudes muy grandes y se mantendrían en esos niveles. Para tener una idea de la diferencia de costos entre medicina original y

genérica, considérese que el costo de una caja de Prozac es de \$50 mientras que su genérico Fluxetina tiene un costo de \$4,5.

Por otro lado, el punto a favor de firmar el TLC sería que las farmacéuticas tendrían incentivos muy interesantes para seguir fabricando medicinas, que podrían disminuir las consecuencias de enfermedades complejas. El argumento que tiene Estados Unidos en esta posición es que la creación de nuevas fórmulas medicinales, necesita de costos caros en investigación que, a su vez, necesitan de una compensación más justa que el de la OMC.

Existe también otro punto de controversia en el tema de propiedad intelectual. Este se refiere a la medicina ancestral. En la actualidad existen medicamentos que se fabrican en el ámbito doméstico y son distribuidos en su mayoría por pequeños comerciantes, cuya fórmula es el resultado de conocimiento de culturas antiguas. Unos ejemplos muy visibles de esta práctica ancestral, es la sangre de drago o la pomada de matico. Estas medicinas no son patentadas, y son distribuidas sin tribulación, ya sea por empresas grandes o pequeños comerciantes. Si se firma el TLC, estas medicinas ancestrales podrían ser patentadas por farmacéuticas que tengan los recursos para pagar por la patente y su desarrollo. Quien tenga la fórmula tendría el monopolio de dicha medicina.

El punto en contra de firmar el TLC, sería que no se respetaría el conocimiento antiguo ecuatoriano y el costo de comprar estas medicinas caseras sería inflado. No obstante, si se firma el TLC, el argumento a favor sería que estas medicinas estarían fabricadas bajo las normas de altas de calidad, a diferencia de las hechas domésticamente.

El efecto posible del TLC sobre las economías andinas

El TLC firmado por Colombia, que aún está en proceso de aprobación por el Congreso norteamericano; el TLC aprobado en Perú, que tiene menos de un año de puesta en marcha; no pueden ser analizados a fondo desde el punto de vista de sus efectos hacia el interior de la economía sujeta al tratado a largo plazo. Esto con el fin de establecer posibles consecuencias positivas y negativas y después sujetar a comparación; en este sentido, se hará referencia al TLC de México, que lleva varios años implementado y que se puede considerar una sociedad desde el punto de vista cultural similar a la Andina. De este modo se intentará predecir las consecuencias en Perú, Colombia y Ecuador, se procederá así debido a que, en economía, es difícil encontrar críticas, ya sean a favor o en contra, de un modelo o programa económico sin dejar de referirse a la experiencia de algún país que ha seguido algún plan similar al que se discute.

Los que están a favor del TLC, argumentan que las exportaciones de México, después del TLC, subieron casi cuatro veces y que su producto interno bruto (por las transacciones) aumentó en niveles que no se hubiera podido haber soñado sin TLC.

Por otro lado, existen argumentos de académicos que cuestionan si el producto interno bruto describe la verdadera riqueza y bienestar de sus ciudadanos. Por ejemplo, Ecuador subió su PIB en los años del gobierno neoliberal de Noboa en crecimientos de 6% a 8%; sin embargo, la línea de pobreza fue cada vez más amplia.

Entonces, el verdadero indicador del bienestar de un país es el empleo. Mientras éste es alto, la pobreza es baja. Siendo este la mejor indicación de riqueza, los que están en contra del TLC, argumentan que si bien el PIB y las exportaciones han aumentado en México, las importaciones han sido mayores que las exportaciones y México se ha convertido en una gran maquiladora. Como consecuencia negativa; el desempleo en México, después del TLC, ha crecido, lo cual se puede comprobar viendo que en el 2003 el desempleo era de 9,30% y para términos del 2006 ya era de 10,30%, 9 millones de habitantes han emigrado hacia el exterior y en la actualidad se construyó un muro de 3.000 kilómetros alrededor de la frontera con Estados Unidos. Por último, se dice que si bien la riqueza del país aumentó (PIB), la distribución de la misma se ha ido a grupos económicos, que no representan, la mayoría de la población. Es decir, se ha generado una polarización extrema de la sociedad.

Esta experiencia mexicana permite enunciar los posibles efectos en la economía ecuatoriana si se firma un TLC:

Argumentos a favor del TLC:

1. El TLC es un modelo económico en sí mismo de crecimiento hacia afuera.
2. Aunque el TLC no expande el mercado doméstico, lo obliga a ser competitivo.
3. El consumidor gana, porque los precios bajan y la calidad sube.
4. Una mayor inversión es atraída por la seguridad de la ley impuesta por TLC.
5. Se genera un efecto imitación en el respeto de la ciudadanía a leyes y contratos.

Argumentos en contra del TLC:

1. El Ecuador se llenaría de excedentes de EEUU (maíz, arroz, lácteos, algodón, pollo, entre otros), dado que EEUU manifiesta categóricamente que los subsidios agrícolas no están en discusión (paradójicamente, la única área de producción donde se puede competir con su economía).
2. El TLC es un cuerpo que prevalece sobre las leyes del país.
3. Incluso países amigos de EEUU, Japón y Corea del Sur, no aceptaron el TLC. En América del Sur lo aceptan solo tres: Chile, Colombia y Perú.
4. La experiencia del TLC - México exhibe resultados negativos: En 12 años sus exportaciones suben 300%, pero sus importaciones también en 310%. Ese déficit generó desempleo, 9 millones de emigrantes y un muro de acero de 3 mil km.

5. Perú y Colombia han roto varias normas de propiedad intelectual de la OMC, al aceptar patentar innovaciones de plantas y conocimientos ancestrales.

Pese a todos estos cuestionamientos, el TLC continua siendo una política alineada con la corriente ideológica de quienes están en el poder, actualmente. El TLC entre el Ecuador y Estados Unidos está suspendidas, debido a que la posición del Gobierno de Rafael Correa es muy crítica al respecto; esto no descarta negociaciones que se han dado para logara acuerdos bajo otras condiciones, aunque al futuro inmediato se descarta una firma del TLC; la suspensión del ATPDA parece que obligará al gobierno a subsidiar la producción en lugar de estimular la firma del TLC.

Desde el punto de vista de los efectos comerciales entre Perú, Colombia y Ecuador, si este último no firmó el TLC y los otros dos países si lo hicieron, podrían darse las siguientes consecuencias:

1.- La economía de Colombia y Perú dedicarían sus esfuerzos al intercambio con Estados Unidos (muy rentable), de modo que el comercio con Ecuador decaería, favoreciendo la balanza a del Ecuador

2.- El desempleo que se generará en los países vecinos impulsará olas migratorias no solo hacia países desarrollados en Norteamérica y Europa de la población de Colombia y de Perú sino hacia países vecinos con economías donde su mano de obra resulte competitiva y particularmente Ecuador, con su economía dolarizada

3.- Al ser el Ecuador, Colombia y Perú economías complementarias, el volumen de intercambio con Estados Unidos decaerá. Debido a que Estados Unidos es el principal socio comercial del Ecuador, el gobierno se verá obligado a subsidiar la producción local para competir en precio, aumentando el gasto público y frenando el crecimiento económico.

TLC en Perú

El 4 de diciembre de 1991, bajo el gobierno del presidente George H. W. Bush, Estados Unidos promulgó la Ley de Preferencias Arancelarias de los Países Andinos o Andean Trade Preference Act (ATPA) que eliminaba los aranceles de una serie de productos de Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador. Su objetivo era fortalecer las industriales legales en estos países, como alternativas a la producción y el tráfico de drogas.

El programa fue renovado el 31 de diciembre de 2002 por el gobierno de George W. Bush bajo el nombre de Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas o Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA). Esta decisión de renovar el ATPA por parte del Gobierno de EE.UU. respondió a la intención de mejorar las relaciones comerciales, apoyar el proceso democrático y luchar contra el narco-terrorismo. En el marco de la ley renovada, los productos andinos exentos de aranceles aumentaron de unos 5.600 a alrededor de 6.300. Además del régimen de excepción en el pago de aranceles, en este ATPDEA se incluyeron temas de vital importancia para Perú, como el ingreso libre de

aranceles para las confecciones textiles elaboradas con insumos regionales y espárragos (existían constantes amenazas de retirarle los beneficios).

El ATPDA debía expirar el 31 de diciembre de 2006, pero fue renovado por seis meses, hasta el 30 de junio de 2007. Una nueva prórroga fue concedida el 28 de junio de ese año, esta vez por ocho meses, hasta el 29 de febrero de 2008.

Inicio de negociaciones

El 18 de noviembre de 2003 el representante de comercio de Estados Unidos Robert Zoellick notificó al Congreso de la intención del Gobierno de George W. Bush de iniciar negociaciones para la firma de un tratado de libre comercio con los países del ATPDEA. Las negociaciones empezaron sin Bolivia en mayo de 2004; sin embargo, los tres países restantes (Ecuador, Colombia y Perú) decidieron buscar acuerdos bilaterales con Estados Unidos. Tras 13 rondas de negociaciones, Perú y Estados Unidos llegaron a un acuerdo el 7 de diciembre de 2005. El Ministro de Comercio Exterior y Turismo del Perú, Alfredo Ferrero, y el representante del comercio de Estados Unidos, Rob Portman, firmaron el tratado de libre comercio el 12 de abril de 2006 en Washington D.C. en presencia del presidente del Perú, Alejandro Toledo.

El 16 de enero de 2009, el presidente de Estados Unidos, George W. Bush, y el presidente del Perú, Alan García, aprobaron la implementación del TLC que comenzó a regir el 1 de febrero de 2009.

Temas sensibles

Propiedad intelectual.
Protección de patentes.
Reconocimiento de conocimientos autóctonos y tradicionales.
Compras gubernamentales.
No discriminación de inversionistas extranjeros.
Agricultura.
Eliminación de los subsidios a la exportación.
Plazo de reducción arancelaria.
Aplicación de medidas de salvaguarda agropecuaria.
Programas de cooperación y asistencia técnica.
Medio Ambiente.
Cumplimiento efectivo de la legislación ambiental.
Soberanía para adoptar y modificar la legislación ambiental.
Mecanismos de cooperación ambiental.
Laboral.
Cumplimiento riguroso de la legislación nacional.
Firma de convenios fundamentales de la OIT.
Soberanía para modificar la legislación.

Mecanismo de cooperación nacional.

Críticas

Existían diferentes críticas al TLC con los EE.UU. Una de las primeras era que en la negociación no se reconocía la asimetría entre las economías y el nivel de desarrollo existente en ambos países. Algunos líderes políticos estaban de acuerdo con la realización del tratado, en su mayoría de derecha como Lourdes Flores, Alan García (aunque su posición fue ambigua durante las elecciones del 2006 al rechazarlo y luego como presidente apoyar el TLC). Entre los políticos y personalidades importantes que se oponían estaban Javier Diez Canseco, Susana Villaran y el ex presidente Valentin Paniagua.

Análisis de las exportaciones

Cuadro 6
Exportaciones Perú

Exportaciones (FOB)	Enero-diciembre 2009		Enero-diciembre 2010		Variación	
	Miles de dólares	%	Miles de dólares	%	Miles de dólares	%
ALADI	3.730.738	14,0	5.298.645	15,1	1.567.906	42,0
Centroamérica y Caribe	424.143	1,6	626.663	1,8	202.520	47,7
Canadá	2.309.423	8,7	3.319.749	9,5	1.010.326	43,7
Estados Unidos	4.581.913	17,2	5.767.036	16,4	1.185.123	25,9
Unión Europea	4.191.293	15,7	6.249.501	17,8	2.058.208	49,1
Japón	1.368.306	5,1	1.790.437	5,1	422.131	30,9
China	4.137.949	15,5	5.504.516	15,7	1.366.567	33,0
ERI	1.170.552	4,4	1.461.225	4,2	290.673	24,8
Otras áreas	4.710.512	17,7	5.055.482	14,4	344.971	7,3
Total global	26.624.828	100,0	35.073.253	100,0	8.448.425	31,7

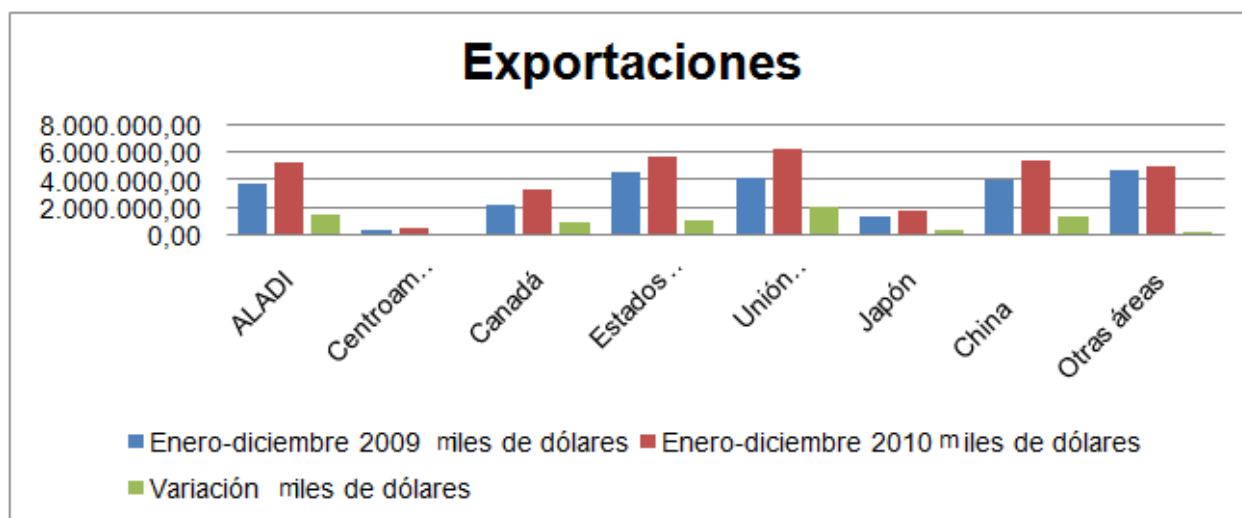
Fuente: COMEX PERÚ

Elaborado por: Andrea Amores

En el gráfico 6 se observa que el principal socio comercial de Perú es la UE seguida de cerca por EE.UU.; sin embargo, se ha experimentado un significativo crecimiento de las

exportaciones desde Perú hacia EEUU, lo que implica que los efectos del TLC empiezan a hacer presentes. Sin embargo, las exportaciones peruanas hacia Estados Unidos han crecido en 26%, que es menor que el 31% de crecimiento de las exportaciones ecuatorianas hacia Estados Unidos en el mismo periodo y sin TLC. Esto habla, a las claras, de que el sector exportador peruano aún no está preparado para cubrir el exceso de demanda que le significará la eliminación de las barreras arancelarias, de modo que se puede afirmar que tal como están las cosas, actualmente el Perú no está aprovechando las ventajas que el TLC podría brindarle al corto plazo, al ser el único país andino con el tratado en vigencia.

Grafico 6
Exportaciones Perú

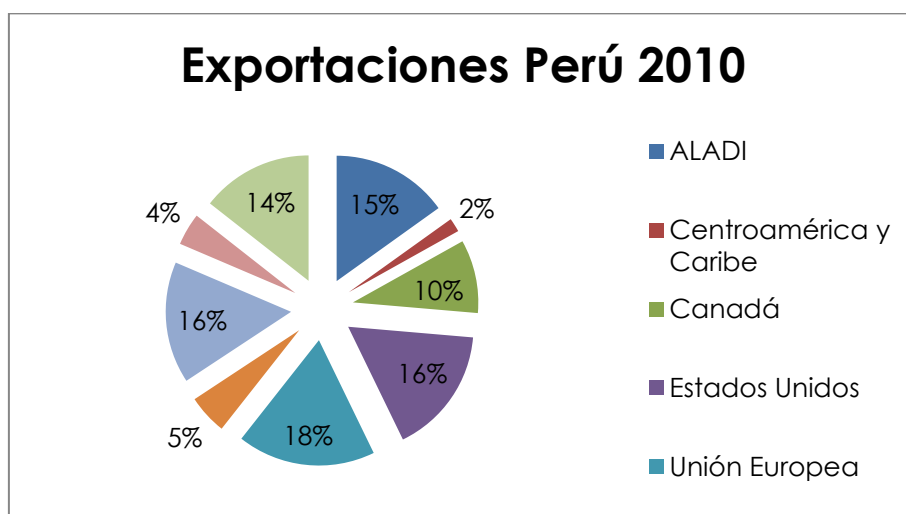


Fuente: COMEX PERÚ

Elaborado por: Andrea Amores

Como puede observarse en el grafico 7, el mercado peruano tiene una distribución de sus exportaciones más simétrica, es decir, si bien Estados Unidos es un socio importante, no es el principal socio comercial, e incluso el principal socio comercial que es la Unión Europea, tiene un intercambio comercial comparable a los otros socios de Perú. Esto implica que la economía peruana no es en extremo dependiente del mercado estadounidense.

Grafico 7
Exportaciones Perú por destino



Fuente: COMEX PERÚ
Elaborado por: Andrea Amores

Análisis de las importaciones

Se observa que ALADI es el principal proveedor del Perú, sin embargo, EEUU ha experimentado un significativo incremento en su nivel de importaciones hacia el país Andino durante el año de vigencia del TLC. El crecimiento de estas importaciones se dio a una tasa del 35%, aproximadamente, lo cual refleja lo altamente beneficioso que es para Estados Unidos el TLC. Además el país norteamericano tiene una estructura productiva ideada para cubrir altos volúmenes de demanda, de modo que está mucho mejor preparado, para cubrir el mercado peruano.

Cuadro 7
Importaciones Caso Perú

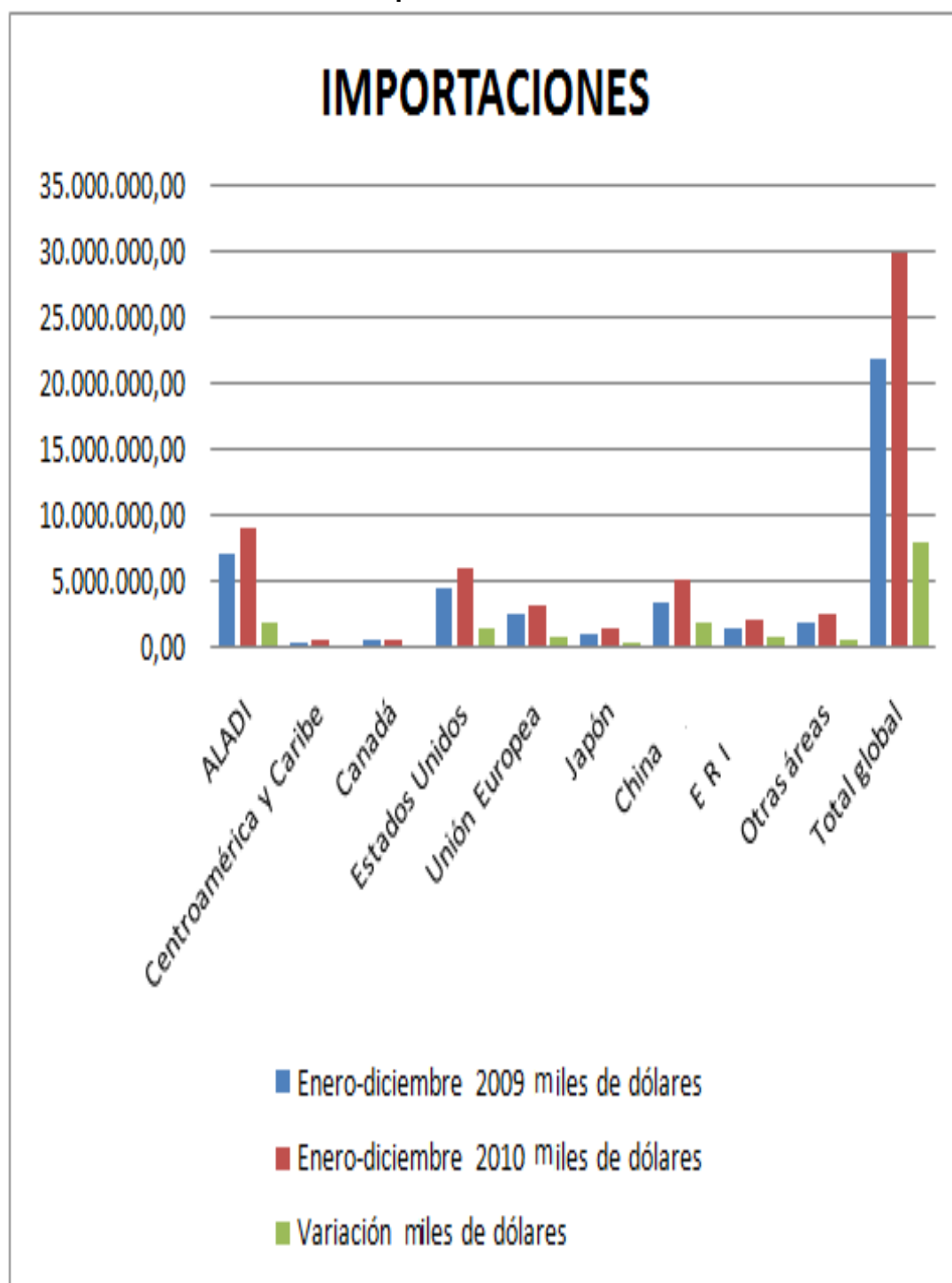
Importaciones (CIF)	Enero-diciembre 2009		Enero-diciembre 2010		Variación	
	Miles de dólares	%	Miles de dólares	%	Miles de dólares	%
ALADI	7.077.598	32,4	8.935.398	29,9	1.857.800	26,2
Centroamérica y Caribe	275.061	1,3	461.225	1,5	186.164	67,7
Canadá	409.290	1,9	541.799	1,8	132.510	32,4
Estados Unidos	4.315.678	19,8	5.815.386	19,5	1.499.709	34,8
Unión Europea	2.453.891	11,2	3.164.305	10,6	710.414	29,0
Japón	926.407	4,2	1.366.966	4,6	440.558	47,6
China	3.283.972	15,1	5.138.147	17,2	1.854.174	56,5
ERI	1.336.254	6,1	2.076.247	6,9	739.993	55,4
Otras áreas	1.736.756	8,0	2.380.027	8,0	643.270	37,0
Total global	21.814.908	100,0	29.879.500	100,0	8.064.593	37,0

Fuente: COMEX PERÚ

Elaborado por: Andrea Amores

Como puede observarse, pese a la implementación del TLC, al corto plazo la balanza comercial peruana frente a EEUU ha caído varios puntos, y se ha hecho negativa, en apenas un año, Perú pasó de tener una intercambio comercial con Estados Unidos favorable a uno desfavorable. Esto indica que el TLC firmado no ha sido positivo para el país andino al menos al corto plazo, la industria peruana y los sectores peruanos involucrados en la firma del TLC no son realmente competitivos frente a sus similares de Estados Unidos y el sector agrícola cuyo desarrollo podría realmente favorecer los intereses peruanos en Estados Unidos, compite con un sector similar protegido. En el mediano plazo, la industria peruana se hará más competitiva y mejorará sus cotas de producción aumentando la participación del Perú el mercado estadounidense, pero al menos ahora, lo que se observa es que el país vecino no estaba preparado para afrontar las consecuencias de un mercado abierto con el gigante del norte, y está perdiendo la ventaja competitiva que le representa ser el primero en participar de la demanda de Estados Unidos sin barrera arancelaria.

Grafico 8
Importaciones Perú



Fuente: COMEX PERÚ
Elaborado por: Andrea Amores

Cuadro 8
Balanza comercial Perú

Balanza Comercial	Enero-diciembre 2009	Enero-diciembre 2010	Variación
	Miles de dólares	Miles de dólares	Miles de dólares
ALADI	-3.346.860	-3.636.754	-289.894
Centroamérica y Caribe	149.082	165.438	16.356
Canadá	1.900.133	2.777.950	877.817
Estados Unidos	266.236	-48.350	-314.586
Unión Europea	1.737.402	3.085.196	1.347.794
Japón	441.899	423.471	-18.428
China	853.976	366.369	-487.607
ERI	-165.702	-615.022	-449.320
Otras áreas	2.973.755	2.675.456	-298.300
Total global	4.809.921	5.193.753	383.832

Fuente: COMEX PERÚ

Elaborado por: Andrea Amores

TLC en Colombia

Debido a la política comercial del país por la cual el gobierno nacional se propone trabajar en la inserción de Colombia en el entorno internacional, con relaciones bilaterales que promoverán los intereses económicos y comerciales, buscando incentivar la inversión. El caso particular de Estados Unidos, el Plan Nacional de Desarrollo establece que se debe avanzar en el aprovechamiento de las preferencias unilaterales y que se harán esfuerzos dirigidos a consolidar un acuerdo de libre comercio con dicho país, por lo cual no es extraño el curso que el tratado tomó en el congreso¹. En un inicio, el tratado fue aprobado en el Congreso colombiano con la negativa de las bancadas de la oposición de la izquierda y centro izquierda, en los partidos del Polo Democrático Alternativo y Partido Liberal Colombiano, pero más tarde el principal opositor de este proyecto sería el Congreso de Estados Unidos que no lo aprobó después de que el Partido Demócrata alcanzara las mayorías en el congreso de ese país y cambiaran las posturas frente a las políticas del gobierno Bush. A pesar de las negativas y del deterioro de las relaciones entre el Gobierno de Colombia y el Congreso de Estados Unidos, el entonces presidente no cesó en su

¹ El Tiempo - Colombia debe prepararse para reformas laborales si quiere que demócratas estudien el TLC - Septiembre 24 de 2007

empeño por la aprobación del TLC. A esto se suma la presión que sobre los demócratas ejercen los sindicatos estadounidenses que no ven con buenos ojos los TLC.

El 27 de febrero de 2006 se finiquitó este tratado entre Colombia y Estados Unidos, después de 21 meses, 15 rondas y 100 reuniones entre las partes (Tendencias, 2000: 15). De parte de ambos gobiernos el tratado ya fue aprobado; su aprobación definitiva para entrar en vigor dependerá de los Congresos de ambos países. Al final del mes de agosto de 2006 el presidente George W. Bush entregó al Congreso de Estados Unidos el texto final del acuerdo, para su discusión y aprobación. Falta la aprobación por parte del Congreso de Colombia. La demora en la aprobación definitiva del TLC Colombia-USA, por parte de los congresos de ambos países, ha puesto en aprietos a los exportadores que disfrutaban de los beneficios arancelarios de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (ATPDEA) (Noticias Usinfo 24, 2006).

El Senado de Colombia aprobó el 14 de junio de 2007 el TLC con Estados Unidos: "55 de los 102 senadores votaron a favor en una apresurada maniobra (en la Cámara de Representantes habían votado a favor 85 de sus 164 integrantes). Los senadores del Polo Democrático Alternativo y del Partido Liberal se retiraron de la sesión, quedando solamente 58. Sin atender ninguno de los fundamentados reparos formulados, la mayoría uribista dio un pupitrero." (El tiempo, 2011: 32)

Efectos positivos

Partidarios del tratado consideran que tiene los siguientes efectos favorables:

Un acceso sin aranceles a Estados Unidos para casi el 100 por ciento de la oferta industrial colombiana exportable, lo cual debe no solo mantener el empleo actual en el sector sino generar nuevas plazas.

La generación de estabilidad jurídica para inversionistas y el posicionamiento como una plataforma de entrada a EEUU para el empresariado de terceros países (lo cual se debe traducir en mayor inversión nacional y extranjera en la nación, aunque en un monto difícil de cuantificar con exactitud).

El aporte de algunos puntos porcentuales al crecimiento económico: La cifra de este aporte también permanece sin consenso.

El crecimiento del volumen de comercio internacional del país, tanto en exportaciones como en importaciones.

La mejora de la percepción internacional que se tiene de Colombia en el exterior, lo cual debe reducir en algo el riesgo país y el costo de endeudarse en el exterior.

El acceso (en una proporción difícil de precisar) de las empresas colombianas a las compras del sector público estadounidense.

El fortalecimiento de los controles a la biopiratería, lo cual debe mejorar la protección de la biodiversidad colombiana y demás conocimientos tradicionales.

El acceso a capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología, en unos cuantos ámbitos, en el marco de los proyectos de cooperación internacional pactados en el TLC (esto debe hacer a las empresas beneficiadas más competitivas y productivas).

El facilitar (en alguna medida) el acceso de profesionales de Colombia a Estados Unidos con el fin de prestar servicios.

Además, aún se tendría tiempo de inclinar aún más la balanza a favor de Colombia alcanzando objetivos como la homologación de títulos colombianos en Estados Unidos, el pactar normas de origen aún más flexibles para las exportaciones colombianas, el ampliar el monto total del fondo de capital de riesgo que se va a crear, y (tal vez la más importante de todas) la creación de un comité bilateral permanente con carácter decisorio que brindaría un acceso real a exportaciones colombianas agrícolas, de forma que Colombia podría explotar intensivamente sus ventajas comparativas –los recursos naturales - y crear ventajas competitivas sostenibles en el tiempo, que irriguen empleo y riqueza en toda la nación colombiana.

Efectos negativos

Los que están en contra del TLC argumentan en general que en el balance neto Colombia seguiría obteniendo una mínima ganancia, muy lejos de la que se esperaba al iniciar este proceso.

Críticas generales

Distribución desigual de ventajas del TLCc: El gobierno asumió oficialmente que habría ganadores y afectados cuando este tratado entraría en vigor. Diferentes sindicatos han expresado su rechazo a ese acuerdo al considerarlo perjudicial para la economía nacional, principalmente en los aspectos agrícolas y de propiedad intelectual. Sectores perjudicados son el arroz, el trigo, el maíz, el azúcar, la avicultura, la ganadería vacuna y la porcicultura. Van a resultar afectados, no porque desaparezcan, sino porque ahora van a tener que ganar menos, trabajar más y competir más. En todo caso, habrá unos cambios estructurales muy grandes si el TLC entrara en vigor. Los sectores más tocados por estos cambios serán: El sector agropecuario, el sector de la salud pública (se afecta el acceso a la salud por el acápite del mismo en el que los monopolios farmacéuticos norteamericanos lograron subir los estándares de protección de su sector, por encima de los parámetros de la OMC. Eso se reflejará en menor competencia, mayor monopolio y, por ende, el incremento de los precios al consumidor), el sector industrial (por la entrada de productos remanufacturados que competirían con productores nacionales a muy bajos costos).

Falta de consulta popular (que sería importante en un asunto tan importante). Las disputas alrededor del TLC son incrementados por la ausencia de una consulta popular al respecto. Hasta ahora, diferentes gremios, sindicatos y ciudadanía común han expresado su rechazo a ese acuerdo, al considerarlo perjudicial para la economía nacional, principalmente en los aspectos agrícolas y de propiedad intelectual. Otros sectores económicos resultan claramente beneficiados, como las confecciones, las flores, los plásticos y los artículos de cuero. Frente a estas amplias divergencias, una consulta popular podría ser útil.

Falta de evidencia empírica de la utilidad de tratados similares: De seis países que firmaron recientemente tratados similares (Israel, Canadá y México, Australia, Chile, Singapur y CAFTA-RD), en tres de ellos aumentó la participación en las importaciones desde los EEUU, en uno más, el efecto fue neutro y en dos se ha reducido la participación en las mismas. Es evidente que la competitividad de países como los del Sudeste Asiático se sustenta en los salarios bajos de su fuerza de trabajo.

La posibilidad de comprar varios tipos de seguros a compañías norteamericanas se podría convertir en un problema para las instituciones financieras y compañías del sector y en un factor de inestabilidad para Colombia.

Por el lado de los ingresos tributarios aún no se tiene claridad sobre lo que podría suceder. (El Departamento Nacional de Planeación de Colombia estima que con la disminución de los aranceles, el fisco tendría una pérdida de 600 millones de dólares lo cual parecería a todas luces negativo dada la actual situación de déficit fiscal colombiano, pero otras instituciones estiman que lo que se perdería por concepto arancelario se recuperaría vía IVA e impuesto de renta –sin necesidad de aumentar la tasa impositiva - como producto de un mayor dinamismo en la economía, un creciente intercambio comercial y unas mayores tasas de crecimiento.

Hundimiento del mercado colombiano y la imposibilidad de competencia en el mercado estadounidense: Las diversas diferencias entre las fronteras de posibilidades de producción de los dos países vaticina el inunda miento del mercado colombiano por diversos productos estadounidenses que competirían de manera desigual y tendrían una ventaja ya que no estarían sujetos ni a aranceles ni a impuestos y tendrían a su favor la tecnología en la producción que está a su vez afectaría (y afecta) de manera positiva su modelos de producción en masa que daría como resultado un producto menos costoso lo que los abarataría respecto a los productos locales, como consecuencia, la economía colombiana se hundiría ya que ningún productor local sería un competidor para estos productos menos costosos. Los productos colombianos no serían rivales en el mercado estadounidense por su alto coste de producción y transporte, además, la tecnología y el modo de producción es devastadoramente desigual siendo la economía y sus productos colombianos los perjudicados. En términos de competencia la balanza desfavorecería a Colombia.

Relativo al capítulo 18 sobre el medio ambiente: Se argumenta que, a pesar de las palabras en este capítulo, con el TLC queda despejado el camino para que las transnacionales sigan trasladando a Colombia sus industrias contaminantes.

Ley de ayuda para afectados

Como habría afectados, el gobierno les buscaría soluciones. Una ayuda financiera estatal está de hecho prevista; ella debería estar orientada a reconvertir las actividades productivas de esas personas y empresas a nuevas actividades en las que sí haya -o pueda desarrollarse una ventaja comparativa. Además, la fuente principal de los dineros dirigidos a la reconversión de los afectados debe ser el beneficio marginal de quienes ganen con el TLC.

Reflexiones sobre esta ley: De hecho, el Gobierno se comprometió a apoyar a los productores agropecuarios afectados por el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados

Unidos. Ofrecen respaldos a productores de maíz, algodón y trigo. Durante el Congreso Cafetero también plantean ayudas a otras actividades distintas a las agropecuarias. Esa ayuda podría extenderse a productos diferentes a los del agro, y quedaría plasmada en una ley. Las ayudas no necesariamente serán en recursos monetarios. Uribe y el ministro de Agricultura, Andrés Felipe Arias, asumieron el compromiso público de brindarles protección a productos como el algodón, el maíz y el trigo. En las negociaciones del TLC, Colombia ha pedido desmontar los subsidios a las exportaciones agrícolas de Estados Unidos pero no las ayudas internas, que también son subsidios a la producción. El proyecto, que contendrá los apoyos internos, sería presentado al Congreso de la República simultáneamente con el texto del TLC. Los apoyos pueden ser un precio mínimo de garantía, como el prometido para el algodón; compromiso de compra de cosecha interna, como el firmado por la industria molinera del trigo y el que se discute para el maíz amarillo, o por transferencia de tecnología.

Análisis de las exportaciones

Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia y sus exportaciones hacia el país del norte se han incrementado en casi 32% en el último año, aún sin llevar a cabo la implementación del TLC. Esto es un reflejo de la muy cercana relación que ha alcanzado Estados Unidos con Colombia, que es considerada por el país del norte como el aliado estratégico más importante de la región. Esta importancia que le asigna Estados Unidos a Colombia, se refleja en la estrecha relación comercial entre los dos países y la transferencia tecnológica que favorece notablemente a la competitividad de la industria colombiana.

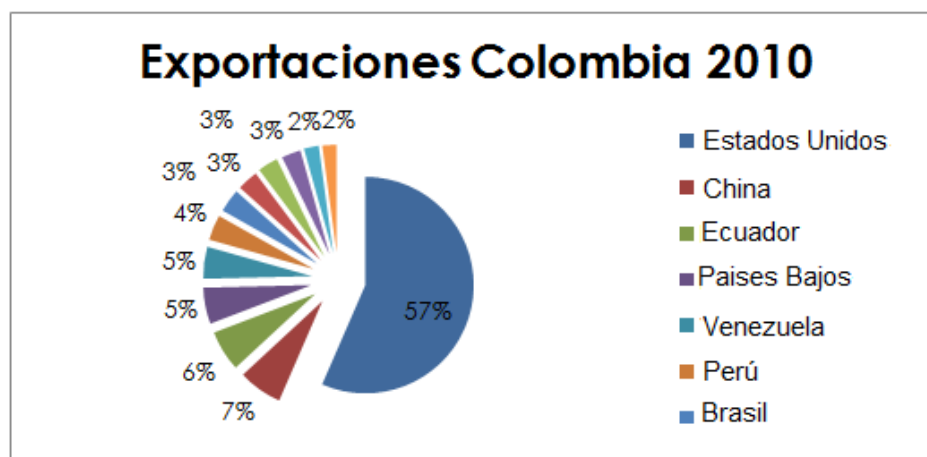
Como se observa, en el cuadro 9 EEUU es el principal destino de las exportaciones colombianas, se puede afirmar que la economía colombiana es extremadamente dependiente de los Estados Unidos y por tanto, su destino está sujeto al destino económico del país del norte, con el TLC esta relación se profundizaría aún más.

Cuadro 9
Exportaciones por países

País	Ene -Dic 2009	Ene -Dic 2010	Participación 2010	Variacion %
Estados Unidos	12.878.923.979	16.917.946.299	42,5%	31,4%
China	949.726.235	1.966.623.923	4,9%	107,1%
Ecuador	1.257.333.602	1.824.535.234	4,6%	45,1%
Países Bajos	1.344.590.340	1.617.218.513	4,1%	20,3%
Venezuela	4.049.560.868	1.422.877.052	3,6%	-64,9%
Perú	788.032.059	1.131.840.170	2,8%	43,6%
Brasil	576.635.685	1.040.262.882	2,6%	80,4%
Panamá	309.589.310	936.345.462	2,4%	202,4%
Chile	627.076.615	906.924.506	2,3%	44,6%
Suiza	1.038.236.165	854.335.045	2,1%	-17,7%
Reino Unido	746.618.897	663.152.556	1,7%	-11,2%
México	535.705.615	638.214.736	1,6%	19,1%
Subtotal	25.102.029.369	29.920.276.377	75,1%	19,2%
Otros	7.750.965.363	9.899.252.265	24,9%	27,7%
Total	32.852.994.732	39.819.528.642	100,0%	21,2%

Fuente: PROEXPORT COLOMBIA
Elaborado por: Andrea Amores

Grafico 8
Exportaciones Colombia 2010



Fuente: PROEXPORT COLOMBIA
Elaborado por: Andrea Amores

Análisis de las importaciones

Cuadro 9

IMPORTACIONES COLOMBIANAS POR ORIGEN (USD) FOB				
PAISES	Ene -Dic 2009	Ene -Dic 2010	Participación 2010	Variacion %
Estados Unidos	9.021.986.514	9.982.748.273	26,0%	10,6%
China	3.479.185.108	5.027.630.016	13,1%	44,5%
México	2.199.089.503	3.694.137.905	9,6%	68,0%
Brasil	2.029.684.376	2.247.866.030	5,9%	10,7%
Alemania	1.285.021.445	1.594.587.101	4,2%	24,1%
Argentina	938.616.257	1.328.854.360	3,5%	41,6%
Francia	1.437.450.416	1.090.293.147	2,8%	-24,2%
Subtotal	20.391.033.619	24.966.116.832	65,1%	22,4%
Otros	10.796.745.693	13.384.514.871	34,9%	24,0%
Total	31.187.779.312	38.350.631.703	100,0%	23,0%

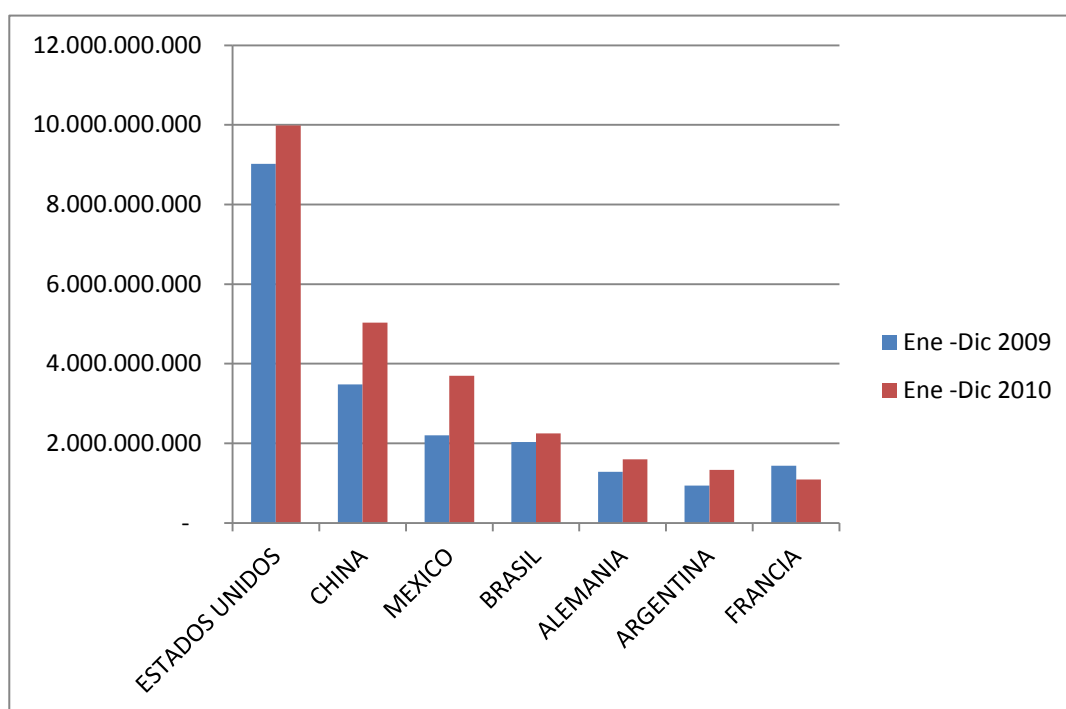
Elaborado por: Andrea Amores
Fuente: PROEXPORT COLOMBIA

Como puede observarse en el grafico 9, las importaciones desde Estados Unidos hacia Colombia han crecido pero a una tasa significativamente inferior a las exportaciones. Esto implica que Colombia está en una posición competitiva muy superior para el intercambio con

Estados Unidos y puede cubrir la demanda local sin descuidar el mercado exterior. Esto sin embargo, tiene más que ver con la importancia política de Colombia para los Estados Unidos que con capacidades competitivas reales.

La balanza comercial, se mantiene positiva, sin embargo, ha disminuido, respecto al 2009, como lo revela el gráfico 9. Sin embargo se observa la provechosa posición del mercado colombiano en el intercambio con los Estados Unidos, dado que el TLC aún no ha sido ratificado por Estados Unidos, es una incógnita la reacción de la balanza comercial, el momento en que se haga efectivo el intercambio, si la situación actual es ventajosa para Colombia, quedaría en entre dicho los motivos de la firma del TLC, puesto que para que cambiar un modelo exitoso por otro que ofrece más incertidumbres que certezas; sin embargo, se sabe que la industria colombiana es altamente competitiva, de modo que está mejor posicionada que la peruana para hacer frente a los desafíos de la economía abierta.

Gráfico 9
Importaciones Colombianas por origen



Fuente: PROEXPORT COLOMBIA
Elaborado por: Andrea Amores

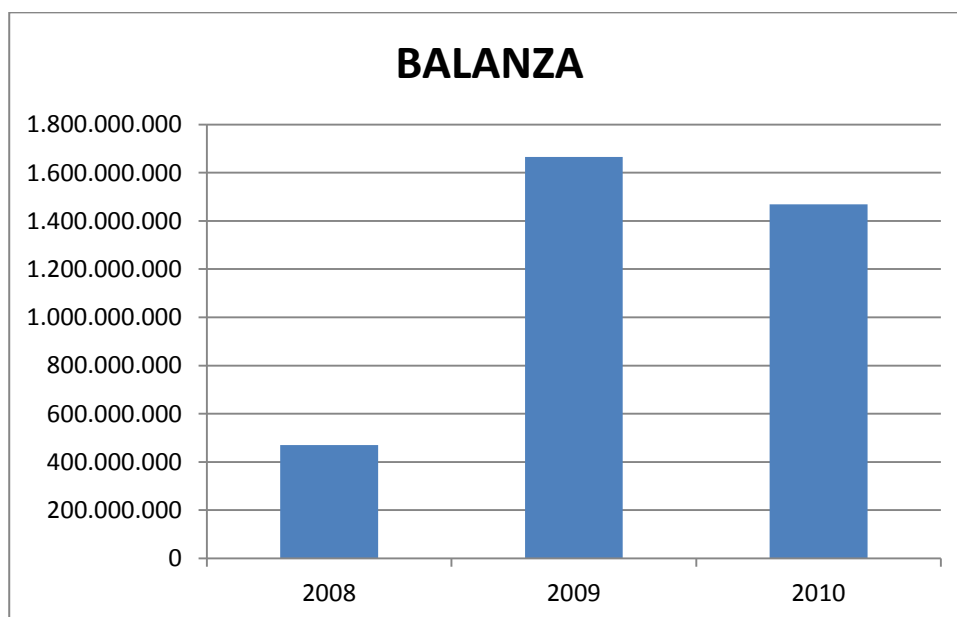
Balanza comercial

Cuadro 10

BALANZA COMERCIAL 2008 - 2010 (USD) FOB				
	2008	2009	2010	Variación % 2010/09
Exportaciones	37.625.882.065	32.852.994.732	39.819.528.642	21,2%
Importaciones	37.155.391.524	31.187.779.312	38.350.631.703	23,0%
Balanza	470.490.541	1.665.215.419	1.468.896.938	NA

Fuente: PROEXPORT COLOMBIA
Elaborado por: Andrea Amores

Grafico 9



Fuente: PROEXPORT COLOMBIA
Elaborado por: Andrea Amores

Conclusiones

Ecuador

Decidir o no, si el TLC es apropiado para el Ecuador no cuenta con una respuesta inmediata. Lo que sí se puede afirmar es que los aspectos políticos de firmar o no el TLC pueden ser muy riesgosos, ya que no se puede someter a un levantamiento de las clases populares de la CONAIE, o bien, podría subyugarse a repercusiones por parte de los Estados Unidos o de las cámaras de comercio.

Se debería llevar a cabo una consulta popular para determinar si se firma el TLC o no. Las repercusiones del TLC deben ser decididas por toda la población, ya que se debe tener una mentalidad democrática. Adicionalmente, enviar una consulta popular a la población evitaría cometer los mismos errores de otros países.

En un verdadero tratado de libre comercio, no deben existir mesas negociadoras, porque solo así, se honra a una economía de libre mercado y se promueve la competencia de la derecha clásica. Cuando existen negociaciones, hay una implicación directa de que se favorece a un grupo a costa de otro. Pensemos por un momento, que la mayoría de las negociaciones entre Ecuador y Estados Unidos, promueven que se beneficie a un sector económico local a cambio de privilegios de otro grupo económico extranjero, lo que implica que el mismo sector local saldrá a pérdida sin oportunidad alguna de competir.

El gobierno no debe involucrarse en el mercado privado, ya que esto distorsiona la libre competencia y eventualmente desfavorece al crecimiento económico. Práctica, la cual realiza los Estados Unidos, país que se considera de derecha, mientras paradójicamente emprende acciones de izquierda; al dar subsidios, en un marco autodenominado de libre comercio.

El gobierno no debe decidir a qué sector económico ayudar y a cuál no; deben sobrevivir en el mercado, industriales y productores que, en libre competencia, se lo hayan merecido así. Sin embargo, debería proveerse subsidios focalizados a sectores que se verán directamente afectados por el TLC de Colombia y Perú, puesto que a la larga, sale más barato que perder empleo, debido a la pérdida de competitividad en costos

Las economías del Perú, Colombia y Ecuador, al ser complementarias, producen bienes similares y su ventaja comparativa frente a los EEUU son parecidas. Esto implica que el TLC firmado por los vecinos, afectaría severamente a los productos ecuatorianos que compiten en el mercado estadounidense con peruanos y colombianos, fundamentalmente las flores y los enlatados de pescado.

Debido a que Perú y Colombia cerraron las mesas de negociación y firmarán el TLC con EE.UU. El arroz y maíz duro que Ecuador vendía a Colombia ya no va, se pierde ese mercado. Por otro lado si Ecuador no firma, arroz, azúcar, maíz duro, lácteos, carne y cuartos traseros de pollo ingresarán por las fronteras de Colombia y Perú. El panorama para los agricultores de la costa con TLC y sin TLC es prácticamente el mismo. Lo único que les

queda es mejorar costo de producción, calidad y precio para competir de igual a igual en el mundo globalizado. El gobierno tiene que apoyarles.

Los productos andinos, como habas, chochos, entre otros, no se verán afectados por el tratado de TLC de Colombia y Perú, puesto que no tienen ventaja comparativa, de modo que estos sectores poblacionales no se verán afectados.

Se puede observar que el TLC no necesariamente será positivo para los países firmantes, puesto que la economía norteamericana es extremadamente fuerte en términos productivos, de modo que el Ecuador se verá indirectamente afectado por el contrabando de productos de alta calidad y bajo precio que accederá desde los países vecinos.

La pérdida de competitividad obligará a la economía ecuatoriana a mudar el tipo de producción hacia otras áreas donde tenga ventaja comparativa respecto al Perú y Colombia.

Los efectos negativos de la firma del TLC de los países vecinos como la destrucción del empleo tendrán un reflejo inmediato en la sociedad ecuatoriana, debido al incremento de las tasas de migración desde Colombia y Perú.

La industria colombiana y peruana se beneficiará al largo plazo de la transferencia tecnológica de un mercado abierto, lo que le restará competitividad a la industria ecuatoriana en áreas relacionadas.

El incremento en el gasto público, debido a la necesidad de incremento de subsidios a la producción, degenerará en una caída en el crecimiento económico del Ecuador, puesto que serán fondos que se inyecten en la economía estadounidense no en la ecuatoriana.

Colombia

La industria colombiana está mejor posicionada que la peruana para captar los beneficios del TLC con los Estados Unidos, por ende, en el corto plazo, es la producción colombiana la que pondrá en riesgo el producto ecuatoriano en mercado estadounidense

Colombia obtuvo un TLC muy ventajoso debido a la coyuntura política imperante, dado que es el principal aliado estratégico de Estados Unidos en una región altamente conflictiva para sus intereses como la andina, sin embargo, esta posición de ventaja en el TLC firmado es justamente lo que no permite que el Congreso norteamericano ratifique los acuerdos alcanzados y se efectivice el intercambio comercial.

Colombia tiene definidas estrategias de protección a sus sectores sensibles al TLC de este modo pretende minimizar el efecto negativo del intercambio comercial reduciendo la destrucción del empleo en tanto se muda el tipo de producción hacia aquellos productos en los que tienen ventaja competitiva.

Colombia está en una posición competitiva que amenazará la producción de los sectores florícolas y pesqueros de Ecuador. A la larga, la producción florícola colombiana desplazará

a la ecuatoriana como líder en los Estados Unidos debido a su mejor competitividad en precio por el TLC.

Perú

La industria peruana actualmente no tiene un nivel competitivo que le permita aprovechar las ventajas del TLC que firmó con Estados Unidos. Esto se refleja en la caída de la balanza comercial Perú-EEUU, pero a largo plazo encontrará nicho en los cuales posea ventaja competitiva o comparativa y se especializará mejorando su posición en el intercambio

Los efectos negativos del TLC serán muy pronunciados en el Perú, ya que no tiene diseñadas estrategias para contener la destrucción del empleo que acarreará la competencia con empresas significativamente más competitivas ubicadas en EEUU

El Perú tiene una economía que no es altamente dependiente de Estados Unidos, el TLC no era una prioridad teniendo en cuenta que poseían una balanza comercial positiva, de modo que ingresó al mismo sin estar preparado para el reto. Por eso la caída tan brusca de su balanza comercial.

Recomendaciones

En vista de la poca perspectiva de un TLC que elimine las consecuencias negativas del comercio de los vecinos con EEUU, se deben establecer subsidios para cubrir los impuestos que deberá absorber la producción y mantener la competitividad. A la larga resultará más económico que la destrucción de empleo que se dará al mediano plazo.

La búsqueda de mercados alternativos se convierte en una necesidad imperiosa. El crecimiento de los mercados alternativos emergentes puede ser una opción interesante si se revisa el volumen de crecimiento de las importaciones desde estos países.

Ante la negativa de EEUU de renovar el ATPDA, el Ecuador tendrá que buscar compensaciones productivas para sectores como el florícola que en apariencia será uno de los más afectados junto al pesquero o fabricante de enlatados.

Se deberá desarrollar productos no tradicionales con los que se tenga ventaja comparativa frente a los vecinos, para reemplazar las exportaciones, los productos de la sierra central parecen ser la alternativa más viable al respecto.

Se debe desarrollar un tratado de comercio con los EEUU, pero bajo otras condiciones, aunque esto parece muy poco factible a mediano plazo.

La experiencia de Perú y Colombia al mediano plazo servirán para evaluar la factibilidad de ceder en ciertos puntos y establecer un TLC con EEUU.

Referencia bibliográfica

Appleyard, Field (2004) ***Economía Internacional, Teoría Clásica del Comercio***, (4ª ed.)

Banco Central del Ecuador (2008) ***Análisis del Comercio Exterior***, Quito.

Baquero, Marco, y De la Torre, Carlos (2008) ***Liberalización y Negociación de los Servicios Financieros: el caso de la CAN, Red Latinoamericana de Política Comercial, Informe I***, [http:// www.latin.org.ar/estudios_doc.html](http://www.latin.org.ar/estudios_doc.html). [Consulta: 29 de marzo de 2011]

Cámara de Comercio Colombo-Ecuatoriana (2007), ***Integración Comercial entre Colombia y Ecuador***, Quito.

Comunidad Andina de Naciones (2007) ***Evaluación de la Dimensión Económica del Proceso de Integración Andino***, Documentos de Trabajo.

Comunidad Andina de Naciones (2007) ***Principales indicadores de la Comunidad Sudamericana de Naciones 2000-2007***, Documentos estadístico.

De la Torre, Carlos (2006) ***Servicios exportables: Una alternativa para Quito***, Corporación de Promoción Económica CONQUITO.

Erving, Fisher (1930) ***Theory of interests***.

Falla, Alejandro y Quintana, Eduardo (2003) Construyendo una estrategia común: el derecho de la competencia en la Comunidad Andina, ***Revista THEMIS***, Perú.

French, Davis, y Helmut, Reisen, (1997) ***Flujos de capital e inversión productiva: lecciones para América Latina***, Mc GrawHill.

Keynes, Jhon (1943) ***Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero***, México.

Krugman Paul (1995) ***Economía internacional: Teoría y Política***, (3ª ed.), McGraw-Hill, España.

Landreth, Harry y Colander, David (1998) ***Historia del pensamiento económico***, México.

Lozano, Maria (2004) Hacia el tratado de libre comercio con los Estados Unidos: puntos generales de discusión sobre competencia, ***Revista International Law***, No 3, Bogotá.

Osorio, Martin (2009) ***Modelos de Comercio Exterior, Modelo de la Ventaja Absoluta de Adam Smith***, <http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/Ramales-Smith-A.htm>. [Consulta: 15 de enero de 2011]

Salvatore, Dominik, ***Economía Internacional, Teoría del Comercio Internacional***, (6ª ed.), Prentice Hall.

Tussie, Diana y Labaqui, Ignacio (2002) ***Enlaces y desenlaces en el sendero al ALCA***, CEPAL.

Varios autores (1999) La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento, ***Revista CEPAL***, #68.

Anexos

Gráficas Posibles impactos del TLC

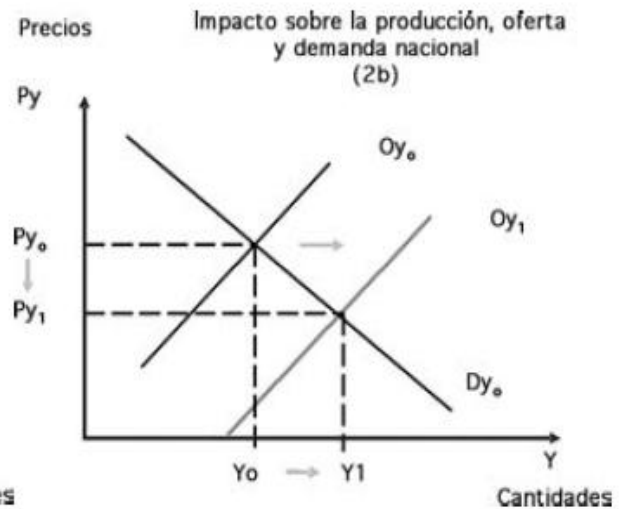
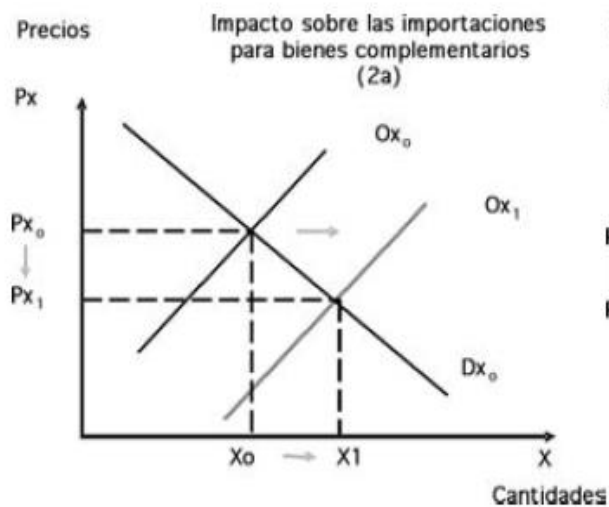
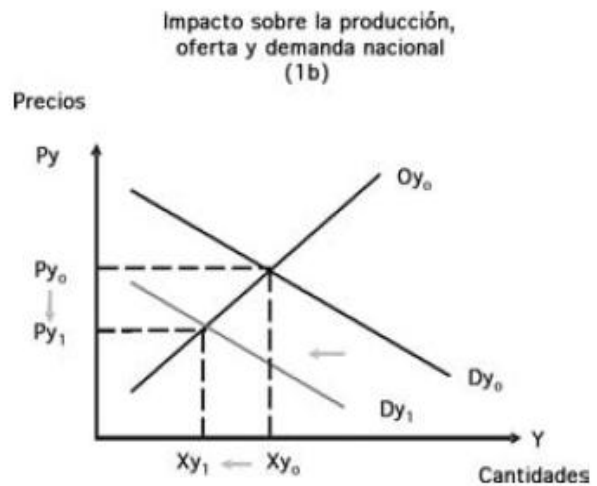
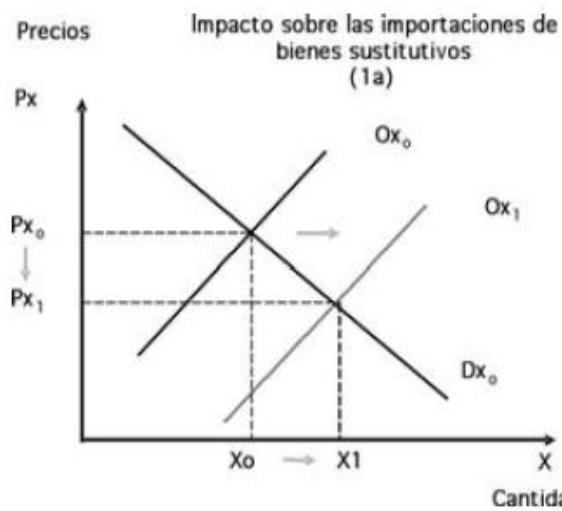
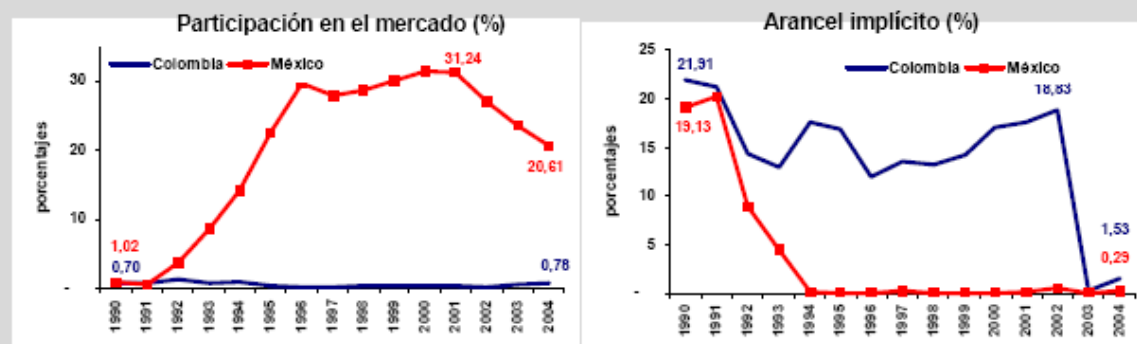


Gráfico 2

Comisiones, comités, grupos de trabajo y consejos creados en el TLC

Comisión de Libre Comercio
Comité para el fortalecimiento de las Capacidades Comerciales
Comité de Comercio de Mercancías
Comité de Comercio Agrícola
Comité sobre Asuntos Textiles y del Vestido
Comité Permanente sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio
Comité de Servicios Financieros
Comité sobre Contratación Pública
Grupo de Trabajo sobre Servicios Profesionales
Grupo de Trabajo sobre Política de Competencia
Consejo de Asuntos Laborales
Consejo de Asuntos Ambientales

Importaciones de Estados Unidos de camisetas provenientes de México y Colombia



Fuente: CEPAL

Mercados de las exportaciones no petroleras con mayor decrecimiento entre el período enero – junio 2007 / enero – junio 2006

PAISES DE DESTINO CON MAYOR DECRECIMIENTO ENTRE ENERO/JUNIO DEL 2007			
Países con importaciones mayores a 500000 dólares			
PAIS	2005	2006	VARIAC
	Ene/Jun 2006	Ene/Jun 2007	Ene/Jun 2007
	(MILES USD)	(MILES USD)	Ene/Jun 2006
HONDURAS	5,789.22	2783.83	-52
SIRIA, REP.ARABE DE	2,420.08	1,262.11	-48
PANAMA	14,314.94	9,261.58	-35
PORTUGAL	4,713.81	3,503.46	-26
PUERTO RICO	15,827.87	12,343.84	-22
ESTADOS UNIDOS	766,809.34	640,428.41	-16
URUGUAY	1,615.56	1,364.75	-16
PERU	80,667.57	76,533.98	-5
BOLIVIA	5,003.05	4,747.67	-5
CANADA	20,432.46	19,456.94	-5
NICARAGUA	5,894.12	5,615.05	-5
NUEVA ZELANDA	5,365.99	5,180.62	-3
ITALIA	224,524.75	223,271.23	-1

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: CORPEI – CICO